DER MANNHEIMER KOHLEN-GROSSHANDEL: ENTWICKLUNG, ...

Gottfried Singhof



Der

Mannheimer Kohlen-Grosshandel

Entwicklung, seitherige Gestaltung und künftige Organisation desselben.

Inaugural-Dissertation

zur

Erlangung der Doktorwürde

einer

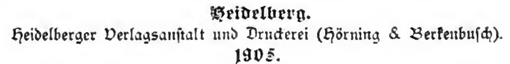
hohen philosophischen Fakultät der Ruprecht-Karls-Universität zu Heidelberg

vorgelegt von

Gottfried Singhof

aus

Erlangen.



Heidelberg.

Heidelberger Verlagsanstalt und Druckerei (Hörning & Berkenbusch).

1905.

Seiner lieben Mutter
und dem Andenken seines teueren Vaters
in Dankbarkeit und Verehrung

gewidmet

vom Verfasser.

Disposition.

Literaturangabe.

Kontradiktorische Verhandlungen über deutsche Kartelle, vom 26./27. Februar 1903.

Jahresberichte der Handelskammer für den Kreis Mannheim.





I. Entwicklung Mannheims und des Mannheimer Kohlenverkehrs.

Wenn wir die Entwicklung Mannheims und des Mannheimer Kohlenhandels und -verkehrs verfolgen, so finden wir, daß beide auf's Engste mit einander verknüpft sind, daß für beide in der Hauptsache die gleichen Bedingungen und Verhältnisse maßgebend waren, die ihnen zu ihrer heutigen Größe verhalfen. Mannheim, noch im Anfang des 19. Jahrhunderts eine unbedeutende Landstadt, gewinnt erst Bedeutung als Handels- und Industriestadt mit der neueren Entwicklung der Volkswirtschaft; der Kohlenverbrauch und -verkehr beginnt erst im Maschinenzeitalter einen größeren Umfang anzunehmen; und der genauere Zeitpunkt für die beginnende Entfaltung Mannheims und seines Kohlenverkehrs sind die 30er und 40er Jahre des letzten Jahrhunderts, die Zeit, wo durch das Aufkommen der Dampfschiffe und der Eisenbahnen ein intensiverer allgemeiner Verkehr und der Transport von Massenwaren in großen Mengen ermöglicht wurde. Eine besondere Anregung erfuhr diese Entwicklung noch durch die Tatsache der wirtschaftlichen Einigung der deutschen Staaten, die durch den im Jahre 1834 geschlossenen deutschen Zollverein begründet wurde, sowie durch die Befreiung der Rheinschiffahrt von der mittelalterlichen Gebundenheit (Rheinschiffahrtskonvention von 1831), was besonders auch für Mannheim bedeutungsvoll wurde.

Was nun Mannheim speziell betrifft, so waren es vor allem zwei Momente, die in der Folge dem Mannheimer Platze gegenüber den anderen oberrheinischen Hafenorten zu gute kamen und ihm zu seiner dominierenden Stellung unter den Handelsplätzen in Süddeutschland verhalfen; das war erstens der Umstand, daß Mannheim den natürlichen Endpunkt der Großschiffahrt auf dem

Rhein bildet, und das 2. Moment war die Unterstützung, die es durch die badischen Eisenbahnen in seinem Handelsverkehr erhielt. Was den ersten Punkt anbelangt, so stellen sich tatsächlich der Großschiffahrt oberhalb Mannheim bis Straßburg oder gar bis Basel große Schwierigkeiten in den Weg, sodaß meist ein Umladen in kleinere Schiffe oder ein sogen. „Leichtern", d. h. eine teilweise Löschung der Ladung in Mannheim notwendig wird, um die Waren noch weiter rheinaufwärts per Schiff bringen zu können. Damit sind aber bedeutende Kosten an Zeit und Arbeit und bei geleichterten Schiffen eine unzureichende Ausnutzung des Schiffsraumes verbunden. Solange zwar die Eisenbahnen auf beiden Seiten des Rheins noch nicht ihre Konkurrenz mit der Schiffahrt ausübten, herrschte auch auf dem Oberrhein lebhafte Tätigkeit, und es hatten sich dort auch kleinere Dampfschiffe und Schlepper bewährt. Sobald aber der Ausbau der Bahnen auf beiden Ufern vollendet war, und auf dem Wasser sich nur die Benutzung großer Fahrzeuge als rentabel erwies, mußte dies aus dem genannten Grunde gerade für die Schiffahrt oberhalb Mannheim verhängnisvoll werden. Stetig und rasch nahmen die Fahrten auf dem Oberrhein ab, sodaß schon Anfang der fünfziger Jahre die Schiffahrt oberhalb Mannheim fast vollständig aufhörte. Hierbei war die badische Regierung den Interessen Mannheims in besonderer Weise entgegengekommen und konnte dies um so eher, als sich ihre Interessen mit denen Mannheims deckten. Ihre natürliche Aufgabe war es, Mannheim die Ausnützung seiner vortrefflichen Lage als Endpunkt der Großschiffahrt zu ermöglichen, indem sie es zum Ausgangspunkt für ein planvoll ausgebautes Eisenbahnnetz machte. Und in der Tat wurde diese Aufgabe erfüllt durch die ungesäumte Inangriffnahme und den raschen Ausbau der Hauptlinien durch das ganze badische Land (Linie Mannheim—Heidelberg eröffnet 1840; Linie Heidelberg—Karlsruhe 1843; Mannheim—Freiburg—Basel mit der Seitenlinie Appenweier—Kehl und —Straßburg für den Verkehr mit Frankreich, und Mannheim—Darmstadt für den Verkehr mit Hessen und Frankfurt 1846; gleichzeitig einige kleinere Linien). Für den Handel gewann die Eisenbahn ihre wesentliche Bedeutung erst seit 1844 durch die Einführung des Gütertransports neben dem von Personen. Durch fortdauernde weitgehende Tarifreduktionen der badischen Eisenbahn-

verwaltung ist es dann gelungen, fast den ganzen Transport der Waren von Mannheim aus über die Schienen zu leiten und Mannheim selbst, namentlich für Massengüter, zum Hauptumschlagsplatz und Sammelpunkt für Süddeutschland zu machen.

Unter diesen Massengütern nimmt der Transport der Kohlen die erste Stelle ein. Schon der Bedarf der Kommunikationsmittel, der Dampfschiffe und Eisenbahnen, hatte mit deren raschem Emporkommen die Produktion und den Versand von Kohlen in außerordentlicher Weise gegen früher gesteigert und sollte im Verlauf der folgenden Jahrzehnte durch die überall emporblühende Maschinenindustrie, die nun unabhängig von der Nähe der Kohlenbergwerke ihren Standort je nach dem Vorhandensein sonstiger vorteilhafter Produktions- und Absatzverhältnisse wählen konnte, zu riesigen Summen aufsteigen. Besonders bemerkenswert für uns ist diese Entwicklung seit den 70er Jahren, wo Deutschland nach Klärung der inneren politischen Verhältnisse durch den Bruderkrieg von 1866 und nach der durch den großen Krieg von 1870/71 glücklich erreichten äußeren Vereinigung seiner Stämme wiederum als solches in die Reihe der Großmächte eingerückt war und nun sich auch auf wirtschaftlichem Gebiete eine Weltstellung zu erkämpfen strebte. Namentlich trat Süddeutschland in dieser Zeit recht eigentlich in eine neue Epoche seines Wirtschaftslebens ein, jetzt, wo es der Teil eines großen Weltreichs geworden war, und wo es außerdem durch die Befreiung der Rheinschiffahrt von allen alten Lasten und Hindernissen, die nun im Jahre 1868 durch die Rheinschiffahrtsakte vollkommen durchgesetzt war, einen unmittelbaren, ungehinderten Anschluß an den großen Weltverkehr erlangt hatte, und ihm auch die nötigen Hilfsstoffe für die Industrie billig zugeführt werden konnten. Für Mannheim im besonderen kommt noch hinzu, daß mit den 70er Jahren die moderne großartige Entwicklung seiner Hafenanlagen einsetzt, die dann fortdauernd so erweitert und ausgebaut wurden, daß heute der Mannheimer Hafen sowohl nach Umfang wie nach technischer Ausgestaltung als der größte Binnenhafen des festländischen Europa bezeichnet werden darf. Das tritt natürlich auch klar in den Produktions- und Verkehrsziffern zu tage, und dies gilt namentlich von den betreffenden Zahlen für den Kohlenverkehr, die uns überhaupt einen vorzüglichen Maßstab für den jeweiligen Stand des geschäftlichen Lebens überhaupt ge-

den und die Konjunkturen des Wirtschaftslebens genau erkennen lassen. Wir führen daher im folgenden für die letzten drei Jahrzehnte die Ziffern des Mannheimer Kohlenverkehrs ausführlich an, um zugleich mit dessen Entwicklung auch den Wandel der Konjunkturen verfolgen zu können:

Steinkohlen und Koks.*)

Hafenverkehr in Ztr.

	Ankunft	Abgang	Zusammen
1870	3 933 603	46 047	3 979 650
1	3 973 860	18 517	3 992 377
2	3 674 639	28 950	3 703 589
3	3 673 031	2 200	3 675 231
4	3 047 782	6 135	3 053 917
5	5 422 192	13 496	5 433 688
6	5 933 891	9 114	5 943 005
7	5 591 043	2 507	5 593 550
8	6 627 488	3 795	6 631 283
9	6 534 501	395	6 534 896

Bahnverkehr in Ztr.

	Ankunft	Abgang	Zusammen
1875	850 658	4 501 820	5 352 478
6	929 770	4 310 832	5 340 602
7	947 920	4 322 442	5 270 362
8	1 002 800	4 001 680	5 004 480
9	688 840	3 520 640	4 209 480

Gesamtverkehr in Ztr.

	zu Wasser	zu Bahn	Zusammen
1875	5 435 686	5 352 478	10 788 164
6	5 943 005	5 240 602	11 183 607
7	5 591 550	5 270 862	10 863 912
8	6 631 283	5 004 480	11 635 763
9	6 534 896	4 209 480	10 744 376

Die vorstehenden Zahlen zusammen mit den weiter unten folgenden sind uns außer nach der genannten Richtung noch in ver-

*) Aus den Jahresberichten der Mannheimer Handelskammer.

schiedener Hinsicht interessant. Sie zeigen uns vor allem sehr deutlich das Verhältnis von Bahn- und Hafenverkehr; die Zufuhr geschieht hauptsächlich per Schiff, während die per Bahn, in den 70er Jahren nicht unbedeutend, in der Folge immer geringfügiger wird. Die Weiterbeförderung von Mannheim aus übernimmt zum ganz überwiegenden Teil die Eisenbahn, während die Abfuhr per Schiff zuerst eine minimale ist, von den 80er Jahren ab aber infolge von Verbesserungen der Fahrstraße des Oberrheins erheblich zunimmt. An den die Abfuhr per Wasser bildenden Summen haben in den 70er Jahren noch den größten Anteil die auf dem Neckar nach Heilbronn verschifften Mengen, während der Oberrhein zu dieser Zeit der Schiffahrt sozusagen noch nicht wieder erschlossen war. Die Zufuhr per Wasser ist nun von mancherlei Einflüssen abhängig, so vor allen Dingen von den jeweiligen Wasserstandsverhältnissen in den betr. Jahren. So wird ein günstiger Wasserstand, reichlich zu Gebote stehendes Schiffsmaterial, niedere Frachten die Unternehmer veranlassen, ihre Läger zu füllen und Reserve anzusammeln für Zeiten, in denen vielleicht umgekehrte Verhältnisse Platz greifen. Ferner geben oft die Preise oder auch die Kalkulationen über die Preise der nächsten Zukunft den Unternehmern Anlaß, mit dem Bezug zurückzuhalten oder ihn über Bedarf zu steigern. So mögen exzeptionell hohe Preise oder die Aussicht auf ein baldiges Sinken derselben die Großhändler wie überhaupt auch Konsumenten veranlassen, die Anfuhr auf das geringst nötige Maß zu beschränken, während umgekehrt die Furcht vor starker Preissteigerung die entgegengesetzte Folge haben kann, wie das im Jahre 1889 der Fall war; obwohl da die Preise durch den im Mai dieses Jahres ausgebrochenen großen Streik der Zechenarbeiter ungewöhnlich hoch waren, veranlaßte doch die Furcht vor einem abermaligen Streik, den man für das Frühjahr 1890 erwartete, und vor einer weiteren Steigerung der Preise die Großhändler zu übermäßigen Aufträgen an die Zechen, wodurch sie aber, als das Jahr 1890 ohne Arbeiterausstand verlief, enorme Verluste erlitten. Es werden uns daher demgegenüber die Zahlen für den Bahnverkehr ein getreueres Bild des jeweiligen Jahreskonsums geben, da ja die per Bahn beförderten Mengen teils unmittelbar an die größeren Verbraucher, Fabriken ꝛc. gelangen, teils an die Zwischenhändler, die auch meist nicht in der Lage sind, sich große Vorräte aufzustapeln.

Im Großen und Ganzen schreiben aber, wie oben gesagt, die allgemeinen Konjunkturen sowohl der Produktion wie dem Handel die Bahnen vor und spiegeln sich in den großen Verkehrsziffern wieder.

Steinkohlen und Koks.*)

	Hafenverkehr		Bahnverkehr		Gesamtverkehr
	Ankunft	Abgang	Ankunft	Abgang	
	D.-Ztr.	D.-Ztr.	D.-Ztr.	D.-Ztr.	D.-Ztr.
1880	4 113 221	1 321	534 520	1 793 780	6 442 842
1	3 834 139	459 048	225 700	1 734 130	6 253 017
2	4 296 320	525 811	211 200	2 845 310	7 878 641
3	5 142 883	688 292	264 760	3 367 460	9 463 395
4	4 787 353	458 428	299 330	3 374 940	8 920 051
5	6 103 421	709 235	277 380	3 690 670	10 780 706
6	5 933 013	658 377	236 370	3 811 920	10 639 680
7	6 511 221	562 656	266 720	4 519 820	11 860 417
8	9 053 103	728 858	328 190	5 851 240	15 961 391
9	10 006 860	607 220	270 956	7 141 044	18 026 080
1890	11 198 804	704 009	347 483	7 899 835	20 150 131
1	11 261 359	688 084	560 157	7 898 532	20 408 132
2	12 578 307	754 190	255 739	8 922 818	22 511 054
3	13 161 126	425 317	254 142	10 168 163	24 008 748
4	16 164 001	898 133	308 470	10 600 156	27 970 760
5	13 223 796	526 955	366 852	9 750 878	23 861 481
6	17 093 460	836 965	316 771	11 464 499	29 718 695
7	14 970 514	869 996	383 914	11 289 622	27 511 046
8	16 728 031	652 557	383 855	12 375 699	29 140 142
9	20 950 622	873 280	428 749	12 958 517	35 211 168
1900	26 871 424	721 535	587 270	15 903 673	44 083 902
1	26 106 829	961 354	328 860	14 841 310	42 238 353
2	22 270 465	2 456 012	295 665	12 221 550	37 243 692
3	29 883 678	2 399 838	259 640	14 161 570	46 704 726

Die hier und weiter oben wiedergegebenen Zahlen für die letzten 3 Dezennien werden uns das deutlich zeigen. Die im Mai 1873 mit dem

*) Mannheimer Handelskammerberichte.

„Wiener Krach“ jäh einsetzende allgemeine Wirtschaftskrisis sollte nun eigentlich nach dem Gesagten auch auf den Mannheimer Kohlenverkehr eine stark hemmende Wirkung ausüben. Wenn sich aber aus den angeführten Zahlen für Mannheim eine Modifikation jener Regel ergibt, so hat das seinen Grund wohl darin, daß die jung aufstrebende Industrie Süddeutschlands, das Hauptabsatzfeld für den Mannheimer Kohlengroßhandel, noch nicht so sehr in den großen Weltverkehr hineingezogen war, und daß außerdem die Eisenindustrie, die von der Krisis am härtesten getroffen wurde, ihren Hauptsitz in Rheinland-Westfalen, Sachsen und Schlesien hat, und deshalb Süddeutschland und speziell Mannheim von deren Darniederliegen nicht so unmittelbar in Mitleidenschaft gezogen wurde. Das starke Anwachsen der Kohlenzufuhr per Schiff von fast 2½ Millionen Ztr. im Jahre 1875 ist auf die in dieser Zeit einsetzende großartige Entwicklung der Mannheimer Hafenanlagen zurückzuführen. Der Ende der 70er Jahre eintretende, wenn auch unerhebliche Aufschwung bringt auch für die Kohlen einen etwas gesteigerten Verkehr. Die in den 80er Jahren wiederum eintretende Geschäftsstille hält gleichfalls die Kohlenziffern auf ziemlich gleichmäßigem Stand, bis der Ende der 80er Jahre sich geltend machende Aufschwung des Geschäftslebens auch dem Kohlenhandel einige Belebung bringt; es zeigt sich ein Anwachsen der Zufuhr um 6½ Millionen Doppelzentner auf 11 Millionen im Jahre 1890. Aber schon Anfang der 90er Jahre finden wir wieder ein Zurückfallen des ganzen wirtschaftlichen Lebens in die frühere Lethargie und ebenso im Kohlenverkehr. Aber schon mit 1896 setzt die steigende Konjunktur wieder ein, und eine ganz enorme, noch nie erreichte Entfaltung bringen dann die Jahre 1898, 1899 und 1900 für Handel und Industrie in der ganzen zivilisierten Welt. Ganz eklatant tritt diese neueste Hochkonjunktur denn auch in den betr. Daten für die Kohlen, diesen wichtigsten Hilfsstoff für die gesamte Volkswirtschaft, zutage. Auch der in den letzten Jahren erfolgte Rückschlag findet seinen Ausdruck in dem Sinken der Zahlen für den Kohlenverkehr. Die gleiche Bewegung wie für den Kohlentransport zeigen natürlich auch die Ziffern für die Kohlenproduktion überhaupt, die wir hier für die letzte Zeit folgen lassen.

Steinkohlen-Produktion in Tonnen*)

	Preußens	des Ruhrbeckens	prozent. Anteil a. d. ges. Prod.	der Syndikatszechen		der fiskalischen Saargruben		Oberschlesiens	
	t	t	%	t	%	t	%	t	%
1890	64 373 816	35 517 083	55.17			6 212 540	9.65	16 870 886	26.21
1	67 528 015	37 478 579	55.50			6 389 960	9.46	17 725 793	26.25
2	65 442 558	36 969 549	56.30			6 258 890	9.56	16 437 489	25.12
3	67 657 844	38 702 999	57.20	33 539 230	49.57	5 883 177	8.70	17 109 736	25.27
4	70 642 979	40 734 027	57.66	35 044 225	49.61	6 591 862	9.33	17 204 672	24.35
5	72 621 509	41 734 027	57.47	35 347 730	48.67	6 886 098	9.48	18 066 401	24.88
6	78 993 655	45 008 660	56.98	38 916 112	49.26	7 705 671	9.75	19 613 189	24.83
7	84 253 393	48 519 899	57.59	42 195 352	50.08	8 258 404	9.80	20 627 961	24.48
8	89 573 528	51 306 294	57.28	44 865 536	50.09	8 768 562	9.79	22 489 707	25.11
9	94 778 252	54 494 000	57.50	48 024 014	50.67	9 025 071	9.52	23 527 317	24.82
1900	101 966 158	60 119 378	58.96	52 080 898	51.08	9 397 253	9.22	24 829 284	24.35
1	101 203 807	59 004 609	58.30	50 411 926	49.81	9 376 023	9.26	25 251 943	24.95
2	100 115 315	58 626 580	58.56	48 609 645	48.55	9 493 666	9.48	24 485 368	24.46

*) Jahresbericht des Rheinisch-Westf. Kohlen-Syndikats.

Mit Bezug auf die oben wiedergegebenen Zahlen für den Mannheimer Kohlenverkehr wollen wir jedoch nicht unterlassen zu bemerken, daß das sich aus den Zahlen ergebende Bild des regulären Mannheimer Kohlenverkehrs insofern ein vollkommen treues nicht genannt werden kann, als in den Anfuhrziffern auch diejenigen Quantitäten figurieren, die in den Oberrhein, d. h. nach den Häfen Karlsruhe, Lauterburg und Straßburg, zu fahren bestimmt waren, aber infolge ungünstigen Wasserstandes ein Anlaufen des Mannheimer Hafens nötig machten, um den um diese Quantitäten geleichterten Schiffen die Weiterfahrt zu ermöglichen. Dementsprechend wären auch die Ziffern für den Bahnversand zu berichtigen, um die eigentlichen Versandmengen des regulären Mannheimer Kohlengroßhandels erkennen zu lassen. Dies ist namentlich seit der Zeit — und zwar seit Anfang der 90er Jahre — von Bedeutung, wo Lauterburg und Straßburg begannen, der belgischen Kohle den Absatz in der Schweiz mit Ruhrprodukten streitig zu machen, später unter Subvention des Rheinisch-Westfälischen Kohlen-Syndikats. Diejenigen Mengen, die wegen niederen Wasserstands und Leichterung der Schiffe nicht bis zu diesen Häfen gelangen können, werden natürlich in Mannheim umgeschlagen und erhöhen somit die Umschlagsziffer des gesamten Mannheimer Kohlenhandels.

Wir lassen hier noch in übersichtlicher Weise die Zahlen für den Mannheimer Kohlenverkehr im Durchschnitt von je fünf Jahren für das letzte Viertel des vergangenen Jahrhunderts folgen und gewinnen aus ihnen das Bild einer ununterbrochenen Aufwärtsbewegung des Mannheimer Kohlenverkehrs:

Steinkohlen und Koks.*)

	Empfang		Versand		Zusammen
	in Tausenden von Tonnen				
	Hafen	Bahn	Hafen	Bahn	
1875–80	328.7	31.8	10.0	161.0	531.5
81–85	483.3	25.6	56.8	300.2	865.9
86–90	854.1	29.0	65.2	584.5	1532 8
91–95	1327.8	34.9	65.8	946.8	2375.3
96–1900	1932.3	42.0	79.1	1279.8	3333.2

*) Dr. Emminghaus, Festschrift zum 6. Binnenschiffahrtskongreß, Mannheim 1903, S. 28.

Der sich aus den angegebenen Zahlen dokumentierende gewaltige Kohlenverkehr Mannheims hat natürlich zur Voraussetzung das Vorhandensein einer größeren Zahl von Großhandelsunternehmungen, welche die Transportvermittlung zwischen Produzenten und Konsumenten übernehmen. Die Anzahl der Großhandelsfirmen in Mannheim betrug für das Jahr 1904*) 44, während für den lokalen Absatz in Mannheim selbst 33 Detailhändler und 27 Hausierhändler sorgten. Von jenen 44 Großhändlern haben 29 ihren Hauptsitz bezw. ihre alleinige Niederlassung in Mannheim selbst, während die übrigen 15 Firmen teils Zweigniederlassungen, teils nur Vertreter von auswärtigen, namentlich in den Ruhr-Rheinhäfen ansässigen Firmen sind. Die meisten dieser Großhandelsunternehmungen sind seit den 70er Jahren des letzten Jahrhunderts entstanden, was natürlich mit der seit jener Zeit besonders stark einsetzenden Entwicklung der Industrie Süddeutschlands zusammenhängt. So finden wir für das Jahr 1870 erst 13 Firmen angegeben, die (neben Holz) Steinkohlen zu ihrem Handelsartikel haben**). Gehen wir in der Zeit weiter zurück, so nimmt diese Zahl rasch ab; im Jahre 1865 bestanden nur 6 derartige Firmen, 1860 5, 1856 nur 3; überhaupt zum ersten Male findet sich in den Aufzeichnungen jener Zeit für das Jahr 1847 eine Firma verzeichnet, die Steinkohlenhandel (neben Holzhandel) betreibt. Die vor dieser Zeit nach Mannheim gekommenen Kohlenmengen sind dann offenbar ganz oder wenigstens zum größten Teil ohne Vermittlung des Handels direkt an die Verbraucher, besonders die Eisenbahn, im Mannheimer Hafen abgeliefert worden, wohin sie von den rheinischen Schiffern geführt wurden. Erst später mit der Verallgemeinerung des Kohlenverbrauchs hat sich unter Ausbildung der Arbeitsteilung in der Volkswirtschaft der Kohlenhandel als vermittelndes Glied ausgebildet. Die Zunahme in der Anzahl der Großhandelsfirmen nach dem Jahr 1870 ist dann gemäß der raschen Ausdehnung der Maschinenindustrie und des Kohlenkonsums überhaupt eine stetige gewesen und zwar stieg die Zahl der Großhändler, wie angegeben, von 13 im Jahre 1870 auf 44 im Jahre 1904!

*) Lt. Adreßbuch der Stadt Mannheim für 1904.
**) Lt. Adreßbuch der Stadt Mannheim für 1870.

Eine Anzahl der Großhändler, und zwar gerade die größten, sind zugleich Reeder, d. h. sie führen den Transport der Kohlen auf dem Wasser durch Beschaffung eigener Dampfboote und Kähne ganz oder zum Teil selbst aus. In der folgenden Zusammenstellung führen wir nun die hauptsächlichsten der in Mannheim ansässigen Kohlengroßhandelsfirmen an, mit Angabe der Zahl ihrer Dampfboote und Kähne, der auf eigenen Kähnen transportierten und der mit eigenen Dampfbooten geschleppten Kohlenmengen.

Firmen	Bote		Kähne		Kahnmengen im Durchschnitt der Jahre 1901/02/03 i. Ztr.	Schleppmengen im Durchschnitt der Jahre 1901/02/03 i. Ztr.
	Zahl	HP.	Zahl	Ladefähigkeit i. Ztr.		
*Akt.-Ges. für Handel und Schiffahrt H. A. Disch	5	2850	22	465 267	4 820 700	7 180 320
*Bergbau- und Schiffahrts-Akt.-Ges. vorm. Gebr. Kannengießer	8	5060	33	499 324	6 772 220	12 497 460
*Franz Haniel & Co.	10	6690	50	874 634	11 093 840	11 356 100
*Gebr. Mellinghoff	3	2150	15	206 919	1 798 280	1 949 000
Raab, Karcher & Co., G. m. b. H.	5	2820	21	565 148	4 316 368	15 187 740
*T. Schürmann Söhne	5	3300	14	277 305	951 760	951 760
Stachelhaus & Buchloh	3	2150	8	194 106	3 016 720	3 502 440
*Hugo Stinnes, G. m. b. H.	—	—	19	328 500	2 549 180	?
*Leo Stinnes / *Mathias Stinnes	10	6695	50	692 690	8 287 460	11 976 360

Die mit * bezeichneten Firmen sind Zweigniederlassungen von auswärtigen Firmen.

II. Aufbau und seitherige Gestaltung des Mannheimer Kohlengrosshandels.

1. Geschäftsbetrieb auf den Kohlenlagern.

Der Auslade- und Lagerungsverkehr auf den Kohlenlagerplätzen im Hafen vollzieht sich etwa auf folgende Weise: Ist das Kohlenschiff*) von dem Schleppdampfer an seinen Bestimmungsort gebracht, so begibt sich der Schiffer sofort zu dem Empfänger (Destinatär), um den Tag seines Eintreffens festsetzen zu lassen. Die Löschungsfrist beginnt mit dem folgenden Werktag und schwankt je nach der Größe der Schiffsladung zwischen 2 und 18 Werktagen. Für Ueberliegetage müssen dem Schiffer sog. „Liegegelder" bezahlt werden, und zwar bei Schiffen von einer Tragfähigkeit bis zu 50 000 kg 12 Mk., bis zu 100 000 kg 15 Mk. und so fort in Stufen von je 50 000 kg je 3 Mk. mehr für jede höhere Stufe, unbeschadet des Rechts des Schiffers auf Ersatz eines höheren Schadens, welcher ihm durch die Ueberschreitung der Löschzeit nachweisbar erwächst. Bei dem Eintreffen mehrerer Schiffe geschieht die Ausladung derselben der Reihe nach so, wie sie sich angemeldet haben. Dagegen pflegen sich Kohlengroßhändler, die zugleich Schiffsbesitzer sind, zum Zwecke der besseren Ausnützung ihres eigenen Schiffsraumes in ihren Frachtverträgen mit fremden Schiffern das Recht vorzubehalten, ihre eigenen Schiffe ganz nach ihrer Wahl bezw. nach den Interessen des Betriebes in der Reihenfolge der Ausladung den fremden Schiffen vorzuziehen, aber natürlich unter Einhaltung der oben genannten Bestimmungen betr. Löschungsfrist und Liegegelder. Die vollständige Ausladung eines Schiffes von 1000 Tonnen Ladegewicht erledigt sich, wenn sie

*) Das letztgebaute besitzt eine Ladefähigkeit von 43 000 Ztr.

nicht unterbrochen wird, in etwa 6—7 Tagen. Für die Ausladung der Kohlen aus den Schiffen dienen zum Teil fahrbare, zum Teil feststehende Krahnen von ungefähr 4000 kg Tragkraft, durch Dampf oder auch elektrisch betrieben. Die Krahnen sind mit Selbstgreifern mit 1—1½ Tonnen Fassungsvermögen ausgerüstet und bringen die aus dem Schiff gehobenen Mengen vermittels besonders angebrachter Fülltrichter in die Kippwagen, welche auf einer Hochbahn laufen und die Kohlen entweder zum Lagern auf dem Kohlenplatz oder in die Sieb- und Brechwerke zum direkten Verladen in die Eisenbahnwaggons transportieren; soweit ungesiebte Kohlen zum Versand kommen sollen, werden dieselben direkt über große Rutschen in die Eisenbahnwagen verladen. Zur Verteilung der Kohlen auf dem Lagerplatz dient eine über das ganze Lager hin fahrbare Hochbahn, oder es sind deren mehrere, die dann durch Querstränge mit einander verbunden sind. An den Kreuzungen der Bahnen sind Drehscheiben eingebaut, sodaß die Kippwagen sehr leicht von der einen auf die andere Bahn gefahren werden können. Bei den Dampfkrahnen sind die Hochbahnen zu Verladebühnen ausgebaut, auf welchen große, mitunter fahrbare Fülltrichter zum Beladen der Kippwagen stehen. Meist ist auch auf der Verladebühne eine Wiegevorrichtung angebracht, um durch jeweiliges Wiegen der beladenen Kippwagen das Gewicht der Schiffsladung kontrollieren zu können. Ferner stehen mit der Verladebühne Transportbänder, Rutschen und Elevatoren zum Beladen der Waggons und zum Bedienen der Sieb- und Brechwerke in Verbindung. Soll vom Lager aus gearbeitet werden, was hauptsächlich im Winter geschieht, so dienen zur Beförderung der Kohlen transportable Feldbahngleise sowie mechanisch betriebene Aufzüge, vermittels deren die Kohlen in die Sieb- und Brechwerke oder auch sofort in die Eisenbahnwaggons gebracht werden. Die Siebwerke, durch Dampf oder Elektrizität betrieben, ersetzen das früher durch Arbeiter mit Handsieben bewerkstelligte Aussieben der Kohlen, ein Verfahren, das sich als unrationell und bei den gesteigerten Ansprüchen der Konsumenten auf eine rein sortierte Kohle als unvollkommen erwies.

Die Siebwerke sind verschieden eingerichtet, teils in Form von ineinander liegenden Zylindern mit Siebflächen von verschiedener Maschenweite, teils in Form von übereinander liegenden Flach-

sieben von etwa 1 Meter Breite und 3 Meter Länge. Was die Brechwerke anbelangt, so sind diese eine auf den Lagerplätzen der Kohlengroßhändler seltene Einrichtung und es findet sich in Mannheim z. B. ein solches nur bei einer Großhandlung, der Firma Raab, Karcher u. Co., G. m. b. H. Sie dienen dazu, die von den Zechen gelieferten groben Stückkohlen in verschiedene Größen brechen, aussieben, sortieren und entweder direkt in die Waggons verladen oder nicht verlangte Korngrößen in Kippwagen fallen zu lassen, um auf Lager gelegt zu werden. Die Hauptveranlassung zur Anlage einer solchen, überaus kostspieligen Einrichtung ist der Umstand, daß die Zechen gerade in der Hauptbedarfszeit nicht immer in der Lage sind, entferntere Plätze mit der hier hauptsächlich in Frage stehenden Kohlensorte, der Anthrazitkohle, in einer für den Hausbrand in den sog. Amerikaneröfen erforderlichen mittleren Körnung in ausreichendem Maße zu versorgen, während das größere Korn und Stückkohlen noch reichlich zu Gebote stehen. Die Anlage eines Brechwerkes ermöglicht daher dem Großhändler durch Bezug dieser letzteren Kohlensorten die betr. Sortimente selbst herzustellen und sich in dieser Beziehung von den Zechen unabhängiger zu machen. Von sonstigen technischen Einrichtungen auf den Kohlenlagerplätzen wären vielleicht noch die Waggonswagen zu erwähnen. Sie sind meist an mehreren Stellen des Lagers in Verbindung mit dem Eisenbahngleis vorgesehen, namentlich da, wo die Waggons gewöhnlich beladen werden, also bei den Krahnen, Siebwerken usw.; sie ermöglichen eine genaue Angabe des Ladegewichts der Eisenbahnwagen, durch Abzug der Tara von dem Bruttogewicht. Sie sind ferner dadurch von großer Bedeutung, daß sie die früher häufig gehörten Klagen und Reklamationen der Kunden wegen Mankos am Ladegewicht mindern halfen, das aber meist durch die im Akkord arbeitenden Träger veranlaßt war; auch war früher eine genaue Feststellung des Taragewichts der Waggons nicht möglich, das je nach der Witterung bedeutende Schwankungen aufwies. Zum Fortbewegen der Waggons auf den Gleisen dienen sog. Zugwinden, um jene sowohl nach als von den Verladestellen zu ziehen und die einzelnen Waggons zu Zügen zusammenzustellen.

In ähnlicher Weise dienen die Schiffszugwinden dazu, die Schiffe während der Entladung im Wasser auf- und abwärts zu

bewegen und hierdurch zu vermeiden, daß die Dampfkrahnen verfahren werden müssen. Diese sogen. „Verholung" der beladenen Schiffe wird ferner dadurch notwendig, daß bei einem ungleichmäßigen Ausladen des Schiffes und der dadurch verursachten verschiedenen Belastung der einzelnen Schiffsteile die Gefahr des Zusammenbrechens des Schiffskörpers besteht.

2. Grundlagen des Kohlen-Großhandelsbetriebes.

A. Bezug der Kohlen.

a) Bezugsquellen.

Da wir im Verlauf unserer Untersuchung noch öfters auf die verschiedenen Kohlenfundgebiete und ihre Konkurrenz unter einander um Unterbringung ihrer Produkte zu sprechen kommen werden, können wir uns hier darauf beschränken, kurz diejenigen Kohlen-Produktionsstätten zu bezeichnen, welche Mannheim und sein natürliches Hinterland mit diesem wichtigsten Hilfsstoff des Wirtschaftslebens zu versorgen in der Lage sind. Als Hauptbezugsquelle kommt das Rheinisch-Westfälische Bergbau-Gebiet mit seinen reichen Lagern in Betracht, das seine meist vorzüglichen Produkte mit Benützung der Rheinschiffahrtsstraße zu verhältnismäßig geringen Transportkosten nach Mannheim versenden kann. Es folgen in weitem Abstand in der Belieferungsziffer die Saargruben, deren Produkte, an Qualität den westfälischen im Durchschnitt nachstehend, gemäß der Gesamtproduktion der Saar Mannheim nur in geringeren Mengen erreichen. Ihr natürliches Absatzgebiet ist überdies hauptsächlich die Pfalz, Lothringen und das benachbarte östliche Frankreich. An ausländischen Kohlen werden in einigermaßen bemerkenswerten Quantitäten nur englische Kohlen bezogen, und zwar ist es nur die Anthrazitkohle, die Wales-Anthrazit, die sich dauernd auf dem süddeutschen Markt hält. Zwar kamen in den Zeiten der Hochflutjahre 1900/01, als der Zechenarbeiterstreik in Böhmen sich auf die Ruhr auszudehnen drohte und damit bei dem Gesamtkonsum eine Panik entfesselte, auch englische und schottische Kesselkohlen auf den Mannheimer Markt; die Qualität dieser Kohlen im Vergleich zu dem üblichen Feuerungsmaterial fiel aber derartig ungünstig aus, daß in der Folge an

deren Import und Konkurrenzfähigkeit nicht mehr gedacht werden konnte. Die Wales-Anthrazitkohle für Hausbrandzwecke dagegen hat sich, wie gesagt, einen dauernden Absatz in Süddeutschland errungen, was sie ihrer vorzüglichen Qualität verdankt.

Das ziffernmäßige Verhältnis der Lieferungen der in Frage kommenden Kohlenreviere ergibt sich aus nebenstehender Tabelle:

b) Bezugsfirmen.

Daß nicht der ganze Kohlenverkehr, wie er sich durch die statistischen Angaben für Mannheim dokumentiert, durch die Hände der Großhandelsfirmen geht, wenn auch die weitaus größten Mengen, ist selbstverständlich. Es ist nur natürlich, daß Konsumenten mit sehr bedeutendem Jahresverbrauch ihren Bedarf unter Umgehung des Handels direkt bei den Kohlenproduzenten decken. Nach den Bedingungen des Rheinisch-Westfälischen Kohlen-Syndikats, die wir im Kommenden, wo nicht anders bemerkt, als maßgebend annehmen wollen, ist den Händlern die Lieferung der gekauften Kohlen an Eisen- und Stahlwerke, Eisenbahnen und Gasanstalten ohne Genehmigung des Syndikats überhaupt nicht gestattet; ferner dürfen Magerkohlen an Feldbrandziegeleien und Kalkbrennereien weder unmittelbar noch mittelbar geliefert werden. Das Syndikat hat sich also offenbar die Lieferung an derartige Konsumenten selbst vorbehalten, und es treten daher diese neben dem Großhändler als direkt beziehende Kunden der Kohlenproduzenten auf. Andererseits verweist das Syndikat solche Kunden, die weniger als 6000 Tonnen Jahreskonsum haben, an die Händler, eine Bestimmung, die zur Vermeidung einer zu großen Zentralisation des Kohlenvertriebs als angemessen bezeichnet werden darf. Von dem gesamten Absatz des Syndikats in den Jahren 1900 und 1901 entfallen 55 Prozent auf direkten Bezug durch die Konsumenten, während 45 Prozent durch Vermittlung des Handels untergebracht sind. Für Mannheim speziell ist natürlich dieses Verhältnis nicht zutreffend, da die süddeutsche Industrie, soweit sie über Mannheim bezieht, den gebrochenen Wasser- und Bahnbezug vorteilhafter durch den Großhandel bewerkstelligen läßt, während die Großindustrie in Rheinland-Westfalen, namentlich die Eisenindustrie mit ihren ungeheuren Bedarfsmengen, leicht in direkten Verkehr mit dem Syndikat treten kann. Für Mannheim dürfte

Kohlenversorgung der Stadt Mannheim im Jahre 1903*) in Tonnen.

von	Januar	Februar	März	April	Mai	Juni	Juli	August	Sept.	Oktober	Novbr.	Dezbr.
Rheinland u. Westfalen	111 005	178 053	174 178	137 876	163 245	173 256	171 848	177 074	197 274	177 369	323 133	193 130
Saar und Pfalz .	2 028	599	1 436	538	741	1 477	1 911	2 255	1 401	1 626	507	1 167
anderen deutschen Revieren . . .	923	2 120	2 016	420	1 387	1 335	2 413	2 710	2 430	4 634	3 420	1 527
Großbritannien . .	505	450	1 294	3 569	1 639	1 078	2 672	2 177	2 683	3 159	1 091	2 303
Belgien	30	20	10	—	10	10	20	20	50	—	—	—
anderen ausländischen Revieren	34	56	93	1 910	65	3 570	15	—	1 091	333	2 918	1 696
Zufuhr zusammen .	114 525	181 298	179 021	144 333	167 087	180 726	178 279	184 936	204 921	187 131	331 069	199 823
Gesamtversand . .	112 414	154 307	118 329	156 688	128 565	154 007	160 207	193 560	221 495	225 812	182 757	183 026

*) Mannheimer Handelskammerbericht 1903.

sich daher das Verhältnis zwischen direktem Bezug durch die Konsumenten und dem Verschleiß durch die Großhändler schätzungsweise wie 10 zu 90 Prozent stellen.

Als weitere Einkaufsfirmen, die direkt vom Produzenten zu beziehen suchen, kommen die größeren Verbände der Einkaufsgenossenschaften von landwirtschaftlichen, gewerblichen und industriellen Kleinbetrieben in Betracht, die durch Vereinigung der Bedarfsmengen ihrer Mitglieder ein genügend großes Abschlußquantum — wie oben angegeben mindestens 6000 Tonnen jährlich — zusammenbringen, um mit dem Syndikat direkt in Beziehung treten zu können, und es wäre wünschenswert, daß das Kohlensyndikat diesen Bestrebungen in weiterem Maße als bisher entgegenkomme, um den betr. Kreisen das durch die Genossenschaftsbildung gegebene Mittel der Verbilligung ihrer Produktion zu gute kommen zu lassen.

Als eine weitere Art von Bezugsfirmen in dem oben erläuterten Sinn haben wir nach den großen industriellen und staatlichen Werken und Anstalten sowie den Einkaufsgenossenschaften noch den Großhandel selbst zu betrachten, der uns hier speziell interessiert. Seine Bedeutung für den Gesamtkohlenvertrieb ergibt sich aus dem oben angegebenen Verhältnis seiner Anteilnahme an dem Gesamtabsatz des Kohlen-Syndikats, und wir haben gleichzeitig gesehen, daß seine Bedeutung für Süddeutschland und speziell Mannheim gegenüber dem unmittelbaren Absatz des Syndikats dahin eine ganz überwiegende ist. Es ist dies auch ohne weiteres einleuchtend, wenn man sich vergegenwärtigt, daß die Belieferung Süddeutschlands in der Hauptsache über die Rheinwasserstraße geht, also einen Umschlag aus dem Schiff in den Eisenbahnwagen nötig macht; und die hierzu erforderlichen kostspieligen Anlagen und Einrichtungen bilden naturgemäß den Gegenstand eines eigenen Geschäftsbetriebes, des Kohlengroßhandels. Die wirtschaftliche Notwendigkeit desselben, auch soweit er darauf eingerichtet ist, seinen Handelsartikel, die Kohle, per Eisenbahnwaggons zu beziehen und ihn an die Konsumenten weiter zu dirigieren, erweist sich einmal in praxi aus den bestehenden Verhältnissen unseres Wirtschaftslebens, sodann aus der Erwägung, daß es vollkommen unmöglich ist, einen so allgemein und täglich gebrauchten Bedarfsartikel ganz ohne Vermittlung des Handels direkt von den Produzenten, die zudem

noch an wenige bestimmte Fördergebiete gebunden sind, an die Konsumenten gelangen zu lassen. Das würde einen zentralisierten und syndizierten Betrieb von ungeheurem Umfang bedingen mit so zahlreichem Beamtenpersonal, daß es nicht mehr übersehen und kontrolliert werden könnte, mit so immens gesteigerten Verwaltungs- und Organisationskosten, daß der Vorteil des Preises durch direkte Lieferung illusorisch, und der ganze Betrieb unrentabel gemacht würde. Demgegenüber ist es vielmehr die Hauptaufgabe des Großhandels und des Handels überhaupt, daß er da, wo Produzenten und Konsumenten nicht oder nur auf unnatürlich geschraubte oder erzwungene Weise in direkte Beziehung zu einander treten können, die Vermittlertätigkeit übernimmt und Angebot und Nachfrage möglichst einander anzupassen sucht. Ihm kommt es zu, den Absatz bis in die kleinsten Kanäle fortzuleiten und, wo Stockungen in der Abnahme sich bemerkbar machen, durch geeignete Manipulationen den Absatz neu zu beleben und durch Aufsuchen neuer Verbrauchsstätten wieder in Fluß zu bringen.

Er vor allen erscheint dazu auch durch die ihm eigene Anpassungsfähigkeit und Beweglichkeit und die ihm zu Gebote stehenden reichen Mittel in besonderem Maße geeignet. Dieses Sich-Anschmiegen an die jeweiligen Absatzverhältnisse, die stetige Anregung und Belebung des Absatzmarktes und zugleich eine richtige Disponierung und Unterbringung der vorhandenen Absatzmengen, Dinge, die es dem Produzenten erleichtern, seinen Betrieb auch in Zeiten verminderter Nachfrage fast uneingeschränkt aufrecht zu erhalten, bilden zusammen mit einer verständigen Einkaufs- und Preispolitik das eigentliche Feld der kaufmännischen Tätigkeit des Kohlengroßhandels. Es ist aber interessant zu beobachten, wie unter der neuesten Entwicklung unserer wirtschaftlichen Zustände eine allmähliche Bindung und Einschränkung der privaten Initiative und der individuellen Ausgestaltung der Einzelgeschäftsbetriebe vor sich geht, wie an Stelle des freien Waltens der Kräfte der Konkurrenz der gleichmäßige, fast automatische Betrieb großer, die Einzelexistenzen zusammenfassender Gemeinschaften tritt, deren geschäftliches Gebahren, nach großen, allgemeinen Gesichtspunkten zugeschnitten, nur wenig von der Elastizität des Einzelbetriebs verspüren läßt. Diesen Entwicklungsgang hat der Kohlenbergbau und -handel mit vielen anderen Zweigen unseres Wirtschafts-

lebens gemein. Wir wollen nun innerhalb dieses Abschnitts uns nur kurz vor Augen führen, wie sich auf solche Weise die kaufmännische Tätigkeit des Einkaufs der Kohlen durch den Großhandel innerhalb kurzer Zeit geändert hat. Vor der Gründung des Rheinisch-Westfälischen Kohlen-Syndikats im Jahre 1893, welche einen solchen Wendepunkt in den Verhältnissen des gesamten Kohlengeschäfts bedeutet, suchte der Großhandel seinen Vorteil beim Einkauf darin, daß er sich einmal die ihm am besten dienende Kohlensorte und Qualität auswählte und sodann sein Zugreifen von der ihm am günstigsten scheinenden Preisgestaltung abhängig machte — und die heftige Konkurrenz der um Absatz ringenden Zechen war ihm dabei eine starke Bundesgenossin —; er hatte es also in der Hand, sozusagen eine Zeche gegen die andere auszuspielen; gleichzeitig war ihm die Ausnützung einer Konjunktur möglich, indem er mit dem Einkauf zurückhielt oder ihn steigerte, je nachdem es sich um eine auf- oder absteigende Bewegung handelte. Hierin den vorteilhaftesten Weg und den günstigsten Zeitpunkt zu finden, war Aufgabe der kaufmännischen Intelligenz und einer richtigen Kalkulation. Mit der Syndizierung der Zechen mußte jedoch diese Seite der kaufmännischen Tätigkeit, soweit der Einkauf in Frage kommt, zum größten Teil verkümmern. Das Syndikat hat vor allem durch den Zusammenschluß der großen Mehrzahl der Ruhrzechen die Konkurrenz derselben untereinander beseitigt, so daß der Handel daraus nicht mehr zu profitieren versuchen kann. Den Verkauf regelt jetzt vielmehr das Syndikat selbst von einer großen gemeinsamen Verkaufsstelle aus, der die einzelnen Mitgliederzechen ihre Produkte zur Verfügung zu stellen haben. Ferner hat es den Verkauf dadurch vereinfacht, daß es aus den verschiedenen Produkten der einzelnen Zechen mehr einheitliche Sorten bildet; es hat dadurch zugleich dem Sichreißen um eine hervorragende „Marke", d. h. das Produkt einer bestimmten bevorzugten Zeche, gesteuert, das oft nicht mit der tatsächlichen Qualität derselben im Einklang stand, weil sehr häufig noch andere Marken dieselben Vorzüge in gleichem Maße besaßen; natürlich wurden dafür auch besonders hohe Preise bezahlt, wogegen der Handel wiederum mit diesen Marken infolge der starken Nachfrage ein besonders flottes und gewinnbringendes Geschäft zu machen verstand. Schließlich sind auch die Preise, die uns später noch ein-

gehender zu beschäftigen haben werden, vom Syndikat für die entsprechenden Sorten einheitlich im Voraus für längere Zeit festgesetzt, sodaß auch in dieser Beziehung dem Großhandel keine freie Wahl mehr geblieben ist, und seiner kaufmännischen Betätigung engere Schranken gezogen sind. Um das Gesagte kurz zusammenzufassen: das Syndikat — es ist übrigens bei den fiskalischen Saargruben dieselbe Sache — schreibt dem Großhandel vor einmal die Sorten, die er kauft, dann die Zeit, zu der er zu beziehen, und schließlich die Preise, zu denen er abzuschließen hat. Die Großhändler waren damit — das darf ruhig behauptet werden, und um es zu wiederholen, soweit der Einkauf in Frage kommt — nur mehr eine Art Vertreter der Produzenten geworden, ob zu ihrem Vorteil oder Nachteil, ist nicht leicht zu entscheiden. Es ist nicht zu verkennen, daß die Gründung des Rheinisch-Westfälischen Kohlen-Syndikats auch für den Handel eine größere Stabilität, ja eine wirkliche Gesundung gegenüber dem wüsten Konkurrenzkampf in den der Gründung des Syndikats vorausgegangenen Jahren gebracht hat, allerdings für den süddeutschen Handel nur auf solange, als die aufsteigende Bewegung des Wirtschaftslebens andauerte, d. i. etwa bis 1900. Wenn der Großhandel in Norddeutschland die durch das Syndikat geschaffenen Verhältnisse auch in der Zeit des letzten wirtschaftlichen Niedergangs als befriedigende erklären konnte, so hat das seinen Grund darin, daß man dort auf der einmal beschrittenen Bahn des Ausschließens der freien Konkurrenz und der Vereinigung der Individuen, wie wir es oben bezeichnet haben, nicht auf halbem Wege stehen geblieben ist. Unter dem Einfluß des Syndikats haben sich nämlich dort die Großhändler der einzelnen Verkaufsbezirke, d. s. vom Syndikat für sich geschaffene, räumlich abgegrenzte Absatzgebiete, zu Verkaufsgesellschaften zusammengeschlossen, d. h. sie haben sich unter Opferung ihrer selbständigen Existenz zu dem gemeinsamen Vertrieb der Kohlen vereinigt. Zugleich sind sie durch Bestimmung des Syndikats in der Ausdehnungsfähigkeit ihres Absatzgebietes auf die eben genannten Verkaufsbezirke beschränkt worden. Der große Einfluß, den das Syndikat außerdem noch auf diese Verkaufsgesellschaften durch Geltendmachung von mancherlei Aufsichtsrechten ausüben kann, — es hat Sitz und Stimme im Aufsichtsrat, ferner das Recht, die sämtlichen Bücher zu jeder Zeit einzusehen 2c.

— zeigt, daß die in diesen Verkaufsvereinigungen zusammengeschlossenen Großhändler in ganz anderer Weise und mit viel größerem Recht eine Art Vertreter des Syndikats genannt werden dürfen als ihre süddeutschen Kollegen, die sich ihre Selbständigkeit wenigstens noch bezüglich des Verkaufs gewahrt hatten, allerdings nicht zu ihrem Heil. Aber gerade weil sich der norddeutsche Großhandel in dieser Weise „kartelliert" oder „syndiziert" hat — wir wollen es so nennen, weil diese Worte zugleich am besten ausdrücken, nach welcher Richtung die ganzen Verhältnisse hindrängen — und gerade, weil er dies getan hat in so unmittelbarer Anlehnung an das Rhein. Westf. Kohlen-Syndikat, diese gigantische und bewunderungswürdige Organisation, eben deswegen konnte sich die Lage des norddeutschen Großhandels, soweit es nach der Natur der Dinge möglich war, auch in der Tiefkonjunktur zu einer günstigen ausgestalten. Er trug mit anderen Worten der allgemeinen Entwicklung der Dinge bei Zeiten Rechnung und stand sich gut dabei. Demgegenüber der süddeutsche Großhandel. Wir haben gesehen, daß auch er mit der Syndizierung der Zechen bezüglich des Einkaufs die Freiheit des Handelns verloren hatte, und wir haben gleichzeitig gesagt, daß er sich mit diesen neuen Verhältnissen während der Aufwärtsbewegung des wirtschaftlichen Lebens bis zu den Hochflutjahren vorteilhaft abzufinden wußte. Wenn sich nun die Lage der Großhändler in Süddeutschland und besonders in Mannheim im Gegensatz zu derjenigen der norddeutschen in den nun folgenden Jahren wirtschaftlicher Depression zu einer äußerst prekären und verlustbringenden gestaltet hat, so ist das offenbar mit auf die unterschiedliche Organisation der nord- und süddeutschen Kohlengroßhändler bezw. auf den Mangel einer solchen, der Gefahr vorbeugenden Organisation unter den süddeutschen zurückzuführen. Und in der Tat haben unsere heutigen wirtschaftlichen Zustände durch die freie ungehinderte Entfaltung kapitalistischen Unternehmertums und durch die damit mittelbar zusammenhängenden stetig wechselnden Konjunkturen eine solche Spannung erreicht, und ist der Wettstreit der Einzelexistenzen um Absatz und Verdienst ein so ungestümer und erbitterter geworden, daß es uns besonders bezüglich eines nur wenig individualisiert zu gestaltenden Artikels als äußerst gefährlich erscheint, hier die Kräfte der freien Konkurrenz ihren wilden Lauf ohne jegliche Schranke weiter

nehmen zu lassen. Und wenn für irgend einen Handelsartikel, so gilt das gewiß für die Kohle, ein Rohmaterial, welches naturgemäß einer Weiterverarbeitung nicht fähig ist und bei den wenig differierenden Gewinnungs- bezw. Gestehungskosten für die Produzenten und Händler den Konkurrenzkampf untereinander sehr verschärft. Das Hauptkampfmittel bilden hier die Preise bezw. die Preisunterbietungen, was zur Folge hat, daß ein hier ausbrechender ernstlicher Konkurrenzkampf gleich um so bedenklicher und verderbenbringender wird. Der Wunsch, einer solchen Gefahr vorzubeugen, ist daher hier um so verständlicher und durch die tatsächlich in langen Kämpfen erlittenen Verluste um so dringender gewesen. Das zeigt uns die Geschichte des Kohlenbergbaues, die wir an anderer Stelle noch kurz zu besprechen haben werden; das zeigen uns auch die Schicksale des Kohlengroßhandels. Die Kartellierung oder ähnliche Hilfsmittel mußten hier schließlich zur Anwendung kommen, und je länger man damit zögerte, desto tiefer die Wunden des unvermeidlichen Konkurrenzkampfes. So ist es denn auch ganz natürlich, daß die süddeutschen und speziell die Mannheimer Kohlengroßhändler nach einem letzten Kampf in den Jahren der wirtschaftlichen Depression von 1900/03, einem Kampf, wie er erbitterter und verlustbringender dort noch nicht gesehen worden ist, und der die Vernichtung der wirtschaftlich Schwächeren innerhalb kurzer Frist hätte herbeiführen müssen, ebenfalls zu jenem Rettungsmittel der Vereinigung der Einzelexistenzen zu einem großen Organismus gegriffen haben. Die mit dem 1. April 1904 in Kraft tretende, neugegründete „Rheinische Kohlenhandels- und Reederei-Gesellschaft m. b. H." wird dem gefährlichen Wettstreit der süddeutschen Großhändler in der Hauptsache ein Ende bereiten und auch dem Mannheimer Platze ruhigere Zeiten bringen. Mit ihr werden wir uns am Ende unserer Betrachtungen noch näher zu beschäftigen haben.

c) Bezugsbedingungen.

Wir wenden uns nunmehr zu den Bezugsbedingungen, die dem Mannheimer Kohlengroßhandel für den Bezug seiner Kohlen zu Grunde liegen, und nehmen hier wiederum die Lieferungsbedingungen des Rhein.-Westf. Kohlen-Syndikats als des Hauptliefe-

ranten Mannheims zum Ausgangspunkt unserer Betrachtung und werden nur vereinzelt Bestimmungen anderer Reviere berücksichtigen. Schließlich sollen nur die hauptsächlichsten Bestimmungen Erwähnung finden, die für den Großhandel von besonderer Bedeutung oder von allgemeinerem Interesse sind. Bestimmend für den Geist dieser Bedingungen sind natürlich die aus der Hauptaufgabe des Syndikats resultierenden Forderungen gegenüber seinen Abnehmern, in unserem Fall den Großhändlern, und als die Hauptaufgabe des Syndikats haben wir dessen Streben kennen gelernt, die Produktion dem möglichst gleichmäßig zu gestaltenden Absatz anzupassen. Wenn nun aus den dergestalt tendenzierten Lieferungsbedingungen wirkliche und vermeintliche Schädigungen der Interessen der Abnehmer abgeleitet worden sind, so ist das begreiflich und findet seine Erklärung in der Tatsache, daß die Interessen der kontraktschließenden Parteien nur äußerst schwer in vollkommene Harmonie gebracht werden können. Es hat denn auch an mancherlei Klagen über Härten dieser Bedingungen nicht gefehlt, und es wurden solche auch öffentlich laut bei Gelegenheit der Verhandlungen des deutschen Reichstages über die „Kohlenfrage" am 3., 6. und 7. Dezember 1900, sowie gelegentlich der vom Reichsamt des Innern herbeigeführten Kartellenquête vom Frühjahr 1903*). Die Hauptbeschwerden wurden hier übrigens nicht von den Großhändlern, sondern von den Verbrauchern und hauptsächlich von der Eisen- und Stahlindustrie erhoben; soweit sie den Großhandel betreffen, werden wir darauf jetzt bei Besprechung der einzelnen Bedingungen des Lieferungsvertrags eingehen.

Zunächst eine die Zahlung betreffende Bestimmung:

„Die Preise verstehen sich für eine Tonne von 1000 kg frei Eisenbahnwagen auf den liefernden Zechen, zahlbar an uns bis zum 15. des der Lieferung folgenden Monats in Bar ohne Abzug."

Die Preisberechnung der Großhändler basiert also auf diesem Syndikatspreis, während die Transportkosten, die Frachten ab Zeche, von ihnen selbst zu berechnen und zu tragen, wiederum ihre Verkaufspreise entsprechend erhöhen. Von großer Wichtigkeit ist

*) „Contradictorische Verhandlungen über deutsche Kartelle", vom 26.—27. Februar 1903.

die in jener Bedingung enthaltene Forderung der Barzahlung mit kurzem Termin, die geeignet ist, der argen Borgwirtschaft in Deutschland mit ihren oft bedenklichen Folgen in wirksamer Weise entgegenzuarbeiten. Die Zahlung erfolgt in der üblichen Weise durch Vermittlung der Banken in Bar oder Giroüberweisungen. Ganz ähnliche Bestimmungen bezüglich der Zahlung hat auch die kgl. Bergwerksdirektion in Saarbrücken im Verkehr mit ihren Abnehmern in Anwendung; doch ist die Zahlung an sie auch durch Wechsel nach den Bedingungen und Vorschriften der Reichsbank zulässig:

Wir kommen zur nächsten Bedingung des Lieferungsvertrags, die folgenden Wortlaut hat:

„Sie verpflichten sich, Kohlen, Koks und Brikets von Zechen des Ruhrgebiets, die unserer Vereinigung nicht angehören (einschließlich der Zeche „Rheinpreußen") weder zu kaufen noch zu vertreiben, sei es unmittelbar oder mittelbar, widrigenfalls die Preise für sämtliche zwischen Ihnen und uns bestehenden Lieferungsverträge sich für die ganze Vertragszeit um Mk. 0,50 die Tonne erhöhen."

Diese Bestimmung ist eine der wirksamsten Maßnahmen des Syndikats zur Erreichung seiner Zwecke, hier speziell des Zwecks, den Mitgliederzechen die Möglichkeit einer gleichmäßigen und möglichst hohen Kohlenförderung während des ganzen Jahres zu gewährleisten, um damit den für die Beteiligten wie auch für die Arbeiter der Syndikatszechen bedenklichen Zustand stark schwankender Produktion und Erträgnisse zu beseitigen. Da das Kohlen-Syndikat eine Monopolstellung auch in seinem engsten Absatzgebiet bisher nicht besaß, — die Förderung der Nichtsyndikatszechen des Ruhrgebiets betrug im Jahre 1900 13 Prozent der dortigen Gesamtförderung — so mußte es darauf bedacht sein, sich gegenüber dem vorhandenen Wettbewerb eine feste ihm allein anhängende Kundschaft zu erwerben und zu erhalten, was es mit der oben zitierten Bestimmung am besten erreichen zu können hoffte, eine Bestimmung, die auch von den fiskalischen Saargruben zwar nicht offiziell ausgesprochen ist, deren Innehaltung aber aus den gleichen Gründen gewünscht wird.

Gleichfalls dem Organisationszweck des Syndikats dienend, ist folgende Bedingung des Lieferungsvertrags:



„Bleiben Sie während der Monate März bis August mit der Abnahme im Rückstand, so sind wir berechtigt, die Lieferungen während der Monate September bis Februar in demselben Verhältnis zu vermindern; auch sind wir nur insoweit zur Lieferung einzelner Sorten verpflichtet, als Sie in den übrigen Sorten Ihrer sämtlichen mit uns geschlossenen Lieferungsverträge Ihren Abnahmeverpflichtungen nachgekommen sind, ohne uns durch diese Bestimmung der uns im Falle säumiger Abnahme gesetzlich zustehenden Rechte zu begeben."

Diese Bestimmung dient in ganz hervorragender Weise dem vom Syndikat in erster Linie verfolgten Zweck eines möglichst gleichmäßig auf die einzelnen Monate des Jahres verteilten Absatzes und somit auch einer gleichmäßig gestalteten Produktion. Dem Handel ist dadurch zugleich vom Syndikat die Aufgabe zuerteilt, einen Ausgleich zwischen dem naturgemäß außerordentlich stark differierenden Sommer- und Winterbedarf herbeizuführen. Der Großhandel ist also gezwungen, um sich die Anlieferung genügend großer Mengen im Winter zu sichern, annähernd dieselben Quantitäten auch im Sommer zu beziehen, die er aber, da der Bedarf der Hausbrandkonsumenten wie überhaupt der Kohlenbedarf im Sommer nicht so stark ist, oft mit großen Opfern an industrielle Verbraucher abzustoßen oder auf Lager zu nehmen gezwungen ist, was ihm wiederum durch Entwertung und Lagerspesen bedeutende Verluste verursacht. Der Großhändler ist ferner verpflichtet, die vertraglichen Mengen selbst dann abzunehmen, wenn etwa die von ihm versorgte Industrie durch Störungen in ihrem Betrieb nicht beziehen kann; naturgemäß hat sich der Großhandel gegen die Folgen solcher Eventualitäten in ähnlichen Verkaufsvorbehalten seiner Kundschaft gegenüber zu schützen gesucht. Andererseits steht ihm nicht das Recht zu, vom Syndikat die Lieferung der vollen Vertragsmengen zu verlangen, wenn die Syndikatszechen sich ihrerseits durch Betriebsstörungen zur Einschränkung der Förderung veranlaßt sehen. Der Wortlaut der diesbezüglichen Syndikatsbestimmung ist folgender:

„Betriebsstörungen und Betriebseinschränkungen, Arbeiterausstände, gleichviel ob solche durch Vertragsbruch oder infolge von vorausgegangenen Kündigungen eintreten, höhere Gewalt jeder Art — wozu auch Mobilmachung und Kriegsfall rechnen —

entbinden für die Dauer und den Umfang der dadurch notwendig werdenden Einschränkung von der Lieferung*) im Verhältnis der Verringerung der Herstellung in den einzelnen Sorten — nach Abzug des Verbrauchs für eigene Zwecke der Zechen — und findet eine Nachlieferung dadurch ausfallender Mengen nicht statt."

Diese Bestimmung, die übrigens einer ähnlichen der staatlichen Werke an der Saar nachgebildet ist, erweist sich als eine unerläßliche Vorsichtsmaßregel der Zechen, um nicht für den tatsächlichen Eintritt eines der genannten Fälle an den Vertrag gebunden und eventuell zur Zahlung einer Konventionalstrafe wegen Nichterfüllung verpflichtet zu sein. Allerdings könnte diese Bestimmung einer weniger gewissenhaften Geschäftsleitung des Syndikats als der erprobten seitherigen eine Handhabe bieten, durch Fingierung von Betriebseinschränkungen ꝛc. eine Reduzierung der vertraglichen Lieferungen eintreten zu lassen, um die dadurch verfügbar gewordenen Quantitäten anderweitig nutzbringender zu verwenden, oder etwa durch Provozierung von Arbeiterausständen Betriebsstörungen und Minderförderung zu verursachen, um den Markt zu versteifen oder eine vorhandene Ueberproduktion und überschüssig lagernde Mengen zu beseitigen. Eine solche Taktik haben tatsächlich die meisten Gruben des böhmischen Braunkohlenreviers nach dem letzten dortigen Arbeiterstreik in Uebung gehabt, und zwar gingen diese gleich noch einen Schritt weiter, indem sie einfach alle bestehenden Verträge aufhoben, um die Kunden dann natürlich zu ungünstigeren Bedingungen von neuem abschließen zu lassen. Bei dem Syndikat ist dies schlechterdings nicht möglich, da nach obiger Vertragsbedingung nur der tatsächliche Ausfall in der Produktion in Betracht kommt, sonst aber der Vertrag unverändert aufrecht erhalten bleibt.

„Die Lieferung der gekauften Kohlen an Eisen- und Stahlwerke, Eisenbahnen und Gasanstalten ist ohne unsere Genehmi-

*) Die Verträge mit der direkt beziehenden Großindustrie setzen hinzu „und von der Abnahme", weil es eine große Härte in sich schließen würde, wenn die Großindustrie auch bei verringertem Bedarf infolge von Betriebsstörungen ꝛc. abnehmen müßte, während ihr zugleich ein Weiterverkauf der bezogenen Kohlen verboten ist.

gung nicht gestattet; Magerkohlen dürfen an Feldbrandziegeleien und Kalkbrennereien weder unmittelbar noch mittelbar geliefert werden."

Diese Bestimmungen haben wir bereits oben kennen gelernt. Die Bestimmung betreffs der Magerkohlen ist eine vom Syndikat übernommene und war schon vor dem Bestehen des Syndikats von einer Vereinigung der Magerkohlenzechen, der „Ziegel- und Kalkkohlenvereinigung", getroffen, die sich die rationelle Unterbringung dieser Kohlen zur Aufgabe gemacht hatte. Da sich diese Vereinigung in der Praxis bewährt hatte, so legten natürlich die beteiligten Zechen s. Z. entscheidenden Wert darauf, daß jene Bestimmung auch in die Lieferungsverträge des Syndikats aufgenommen werde.

Die nächste dem Großhandel im Lieferungsvertrag auferlegte Bedingung, die sich als zum Schutz der Konsumenten gegen wucherische Ausbeutung durch den Handel gegeben kennzeichnet, wurde vom Syndikat erst im Jahre 1900 neu in die Verträge aufgenommen und ist durch die in der Zeit der „Kohlennot" im Jahre 1900 laut gewordenen Klagen der Konsumenten über Bedrückungen durch den Handel verursacht. Tatsache ist allerdings, daß die Händler aus der mit Ende 1899 sich geltend machenden Kohlenknappheit und aus der Furcht der Verbraucher, daß daraus eine wirkliche Kohlennot entstehen würde, zu profitieren suchten; es muß aber dabei betont werden, daß die Händler durch das Verhalten des Publikums oft geradezu gezwungen worden waren, die Preise in so starkem Maße zu steigern; und es wäre außerdem gegen jede kaufmännische Auffassung, wenn man bei einer Ware, um die sich verschiedene reißen, einen niedrigeren Preis verlangen wollte, als der einem selbst freiwillig geboten wird. Soweit also der Handel sich an der Preistreiberei nicht selbst beteiligt hat, kann man es ihm nicht einmal verübeln, wenn er aus den sich bietenden Verhältnissen Nutzen zog und sich daraus für die Verluste früherer Jahre erholte. Das liegt ja überdies auch im Wesen des kaufmännischen Geschäfts überhaupt begründet. Es kamen aber auch vereinzelte Fälle vor, wo die Händler, die Konsumenten in ihrer Kohlenangst bestärkend, exorbitant hohe, wucherische Preise forderten und erhielten, was natürlich entschieden zu verurteilen ist. Solche Fälle konnten sich namentlich in Norddeutschland ereignen, wo die Händ-

ler in den bestimmt abgegrenzten, ihnen allein zur Belieferung angewiesenen Verkaufsrevieren zum Teil eine Monopolstellung besaßen, während in Süddeutschland die freie Konkurrenz der zahlreichen Händlerfirmen solche Ausschreitungen erschwerte oder verhinderte. Uebrigens hat das Syndikat in besonders eklatanten Fällen solcher Uebergriffe die Händler zur Rechenschaft gezogen und sie durch gänzlichen Abbruch der Geschäftsbeziehungen bestraft.

Konnte das Syndikat damals, wo die Verträge für das laufende Jahr schon geschlossen waren, zur Verhütung von Ueberforderungen der Händler nur die sich als ungenügend erweisende Verwarnung ergehen lassen, daß, wer seine ihm eingeräumte Monopolstellung mißbraucht, für immer aus der Verbindung mit dem Syndikat ausscheidet, so hat es unter dem Einfluß jener Ereignisse des Jahres 1900 in die neuen Vertragsbedingungen selbst eine Klausel aufgenommen, die in wirksamerer Weise den Ausschreitungen der Händler begegnen soll — und es ist auch zum Schutze des Publikums zu fordern und zum Ausgleich der veränderten Verhältnisse billigerweise zu fordern, daß das Syndikat, je mehr es die freie Konkurrenz durch seine Organisation ausschaltet, ein um so wachsameres Auge auf das Tun und Lassen der von ihm abhängigen, nunmehr in ihrer Existenz gesicherten Kreise wirft. Die betr. Vertragsbestimmung selbst hat folgenden Wortlaut:

„Sie verpflichten sich, beim Weiterverkauf dieser Mengen die Verkaufspreise so zu bemessen, daß die Höhe des Gewinnes zu Ihrer Tätigkeit und zu Ihrem Risiko den Umständen nach in keinem Mißverhältnis steht. Diese Bedingung haben Sie auch etwaigen Wiederverkäufern aufzuerlegen.“

„Verstoßen Sie oder einer Ihrer etwaigen Nachmänner hiergegen, so haben Sie für jede zu einem zu hohen Preis verkaufte Tonne eine Strafe von 10 Mark an uns zu zahlen. Außerdem sind wir in diesem Fall berechtigt, ohne weiteres von sämtlichen zwischen uns bestehenden Lieferungsverträgen zurückzutreten.“

„Darüber, ob ein Fall zu hohen Gewinnes vorliegt, soll unter Ausschluß des Rechtsweges die Handelskammer zu Essen oder ein von dieser für diesen Zweck zu wählender Ausschuß endgültig entscheiden.“

Diese Bestimmung erscheint als durchaus angemessen und hinreichend und ist auch von Großhändlern selbst in den erwähnten Verhandlungen zur Kartell-Enquete als gerechtfertigt für vorkommende Fälle von Uebergriffen anerkannt worden. Immerhin bleibt der Begriff, was unter „angemessenem Gewinn" zu verstehen sei, ein dehnbarer und wird naturgemäß auf Seiten des Publikums und der Händler eine verschiedene Beurteilung erfahren. Demgegenüber darf das Forum der Handelskammer zu Essen als letzter Instanz als durchaus berufen bezeichnet werden, eventuelle Streitfälle in sachlicher Weise und in kürzester Frist zu erledigen. Diesen „Handelskammerparagraphen" in der Praxis anzuwenden, hat das Syndikat noch keine Veranlassung gehabt, da er erst zu einer Zeit wirksam werden konnte, wo die Verhältnisse auf dem Kohlenmarkt einen gänzlichen Umschlag erfahren hatten. Für das Jahr 1900, die Zeit der „Kohlenfurcht", konnte er nicht mehr aktuell werden, da die für dieses Jahr laufenden Verträge — diese werden ja auf die Dauer eines Jahres, vom 1. April bis 31. März, getätigt — schon zu Anfang des Jahres 1900 oder noch Ende 1899 geschlossen worden waren; es beeilte sich nämlich damals jeder mit dem Abschluß, um noch die gewünschten Mengen zugesagt zu bekommen. Aber schon das Jahr 1901 brachte auch für das Kohlengeschäft eine ganz veränderte Konjunktur; Kohlen waren reichlich vorhanden, sodaß das Angebot stärker war wie die Nachfrage. Die Folge war, daß die Großhändler namentlich auf dem süddeutschen Markt begannen, sich durch gegenseitige Preisunterbietungen heftig zu bekämpfen, sodaß von einem unangemessenen Gewinn im Sinne des Handelskammerparagraphen nicht mehr die Rede sein konnte. Im Gegenteil, als in der Folge der Konkurrenzkampf mit immer schärferen Mitteln und unter ungeheueren Verlusten weitergeführt wurde, sodaß schließlich der Ruin der schwächeren Existenzen zu erwarten war, wurde in Händlerkreisen der Wunsch rege, denselben Handelskammerparagraphen mit anderer Auslegung zum eigenen Schutz in Anwendung zu bringen, indem es den Händlern verboten sein sollte, nicht nur zu übermäßigen Preisen zu verkaufen, sondern auch zu Verlustpreisen. Das Syndikat solle, mit anderen Worten, den Händlern unter Androhung einer Vertragsstrafe jegliche unwirtschaftliche Preisunterbietung untersagen und einen, wenn auch bescheidenen Nutzen vorschreiben. Man verwies zugleich auf ein

gleiches Verfahren der fiskalischen Saargruben und des Braunkohlenbrikettvereins in Köln, die ihren Abnehmern in der Tat einen gewissen Mindestverkaufspreis vorschreiben, ein Verfahren, das sich zudem auch in den Zeiten des letzten wirtschaftlichen Niedergangs sehr gut bewährt haben soll. Das Syndikat glaubte nun zwar, diesem Wunsche nicht entsprechen zu sollen, indem es geltend machte, daß der Verkäufer durch das Vorschreiben eines Minimalpreises in die Lage kommen könne zu erklären, er könne die vertraglichen Mengen nicht unterbringen und müsse somit von seinem Vertrag zurücktreten; dem Syndikat selbst aber sei damit die Durchführbarkeit seiner Aufgabe, sich und seinen Zechen gleichmäßigen Absatz zu verschaffen, erschwert oder unmöglich gemacht. Es ist aber offenbar diese Annahme nicht genügend begründet; der Händler wird vielmehr nach wie vor mindestens seine bisherigen Absatzmengen unterzubringen suchen, und er wird dazu eher imstande sein, wenn er davor geschützt wird, daß ihm von einem stärkeren Gegner durch Kampfpreise die Kundschaft entzogen werden kann; dem Stärkeren wiederum stehen naturgemäß durch die Vorteile seines größeren Betriebes hinreichend Mittel zur Verfügung, sich gegen übermäßige Konkurrenz des Kleineren zu schützen. Daß es gleichwohl dem Syndikat Ernst war mit seiner Absicht, die vollkommen unhaltbar gewordenen Zustände auf dem süddeutschen Markt zur Gesundung zu bringen, wenn auch nicht auf jene Weise, beweisen seine Bemühungen, die Großhändler nach gleichfalls bewährtem Muster zu einer Verkaufsgesellschaft zusammenzuschließen, die nun endlich, wie erwähnt, und wie wir noch sehen werden, jetzt zustande gekommen ist.

Als letzte Bedingung aus dem Lieferungsvertrag sei noch die folgende erwähnt:

> „Für die ordnungsmäßige Erfüllung Ihrer Verbindlichkeiten haben Sie eine Sicherstellung, welche uns als Faustpfand dienen soll, in einer uns genügend erscheinenden Form bei uns zu leisten."

Die Großhändler müssen also für die vertragsmäßige Erfüllung der übernommenen Verpflichtungen eine Kaution stellen, sei es für die prompte Leistung der Preiszahlung, sei es für die regelmäßige Abnahme der geforderten Kohlenmengen oder die Erfüllung einer sonstigen Vertragsbedingung.

Auch die kgl. Bergwerksdirektion Saarbrücken legt ihren Abnehmern die gleiche Pflicht der Kautionsleistung auf, stellt aber zugleich größere Anforderungen an Art und Sicherheit der Kautionspapiere. Diese Forderung der Kautionshinterlegung ist übrigens auch insofern von Bedeutung, als es dadurch manchem größeren Kohlenverbraucher unmöglich wird, mit dem Syndikat in direkte Beziehung zu treten, ein Fall, in dem dann dem Handel die Aufgabe zufällt, dem Kreditbedürftigen durch Einräumung eines entsprechenden Kredits und in anderer Weise entgegenzukommen, eventuell ein Risiko auf sich zu nehmen. Das ist auch mit eines der Momente, die den Handel auch für kommende Zeiten unentbehrlich machen werden. Das konsumierende Publikum mit seinen tausenderlei Existenzen wird immer eine individuelle Behandlung je nach Sonderwünschen und eine verschiedene Kreditgewährung je nach Leistungsfähigkeit nötig machen. In befriedigender und gesunder Art und Weise kann dies aber nur geschehen auf Grund der genauen Kenntnis der Verhältnisse und der Vermögenslage der einzelnen Konsumenten; und diese wiederum wird sich naturgemäß nur ein weitverzweigter Handelsstand durch stetige unmittelbare Berührung mit der Kundschaft zu erwerben in der Lage sein.

B. Absatz.

a) Absatzgebiete.

Für welche Gebiete Mannheim als Kohlenversorgungsplatz in erster Linie in Frage kommen kann, ist, wie auch schon des öfteren betont wurde, im Allgemeinen bedingt durch seine natürliche geographische Lage und durch den Umstand, daß Süddeutschland Kohlenlager in ausreichendem Maße nicht besitzt. Die Kohlen für den süddeutschen Bedarf kommen vielmehr in der Hauptsache aus dem Norden, für Mannheim zum allergrößten Teil aus dem Ruhrbecken, und bedienen sich als Transportweges vornehmlich der Rheinwasserstraße, die für jene als voluminöses Rohmaterial wegen ihrer Billigkeit ganz besonders vorteilhaft ist. Da nun Mannheim den Endpunkt der Großschiffahrt auf dem Rhein bildet, also auch die Kohlentransporte hier im Großen und Ganzen den Wasserweg

verlassen, so ist Mannheim von Natur aus zur Umschlagsstelle und Bahnversandstation für die südlich von ihm gelegenen Gebietsteile bestimmt. Inwieweit oberhalb Mannheim gelegene Rhein- und Neckarhafenplätze eine Modifikation dieser nur allgemein gültigen Regel verursachen oder verursachen werden, haben wir an anderer Stelle noch näher zu untersuchen. Aber noch durch zweierlei Umstände werden dem Mannheimer Interessengebiet bestimmte Grenzen gezogen. Das ist einmal das natürliche Streben anderer Kohlenfundgebiete gegenüber dem Ruhrkohlenrevier, ihren Produkten Absatz zu verschaffen, wobei natürlich auch Mannheim, das wir ja mit Recht als Ruhrkohlenplatz bezeichnen können, an seiner Einflußsphäre Einbuße erleidet. Zum andern sind aber zugleich ein noch gefährlicherer Feind für Mannheim in seiner Bedeutung als Kohlenumschlags- und -Versandplatz die Eisenbahnen bezw. der direkte Eisenbahnverkehr ab den Kohlenproduktionsstätten. Wie in dieser letzteren Beziehung namentlich die Einführung des preußischen Rohstofftarifs im Jahre 1897 für Mannheim von Bedeutung geworden ist, wie weit nämlich dadurch die Grenzen des Mannheimer Interessengebietes zurückgeschoben worden sind, werden wir weiter unten zum Gegenstand einer besonderen Untersuchung machen. Was die Konkurrenz anderer Kohlenfundgebiete betrifft, so haben die Ruhrkohlen im östlichen Deutschland gegen das Vordringen sächsischer Kohle und besonders der böhmischen Braunkohle anzukämpfen, die bis weit in bayerisches Gebiet hinein sowie in Vorarlberg und Tirol festen Fuß gefaßt hat. Von Süden her nehmen englische Kohlen den Kampf um das Absatzgebiet mit den Ruhrprodukten auf, und es macht sich ihre Konkurrenz namentlich in der Südschweiz fühlbar. In dieser Beziehung erwiesen sich im besonderen die Hoffnungen, die der Mannheimer Handel s. Z. an die Eröffnung des Gotthardtunnels im Jahre 1879 geknüpft hatte, nämlich noch einen Teil von Oberitalien seinem Einflußgebiet hinzuzuerwerben, als trügerisch. Ebenfalls in der Schweiz sowie in Elsaß-Lothringen und den hier angrenzenden Teilen Frankreichs machen dem Ruhrkohlenvertrieb im allgemeinen und dem Mannheimer Versandplatz im speziellen besonders belgische Kohlen erhebliche Konkurrenz. Die nördlich von Mannheim gelegenen Gebiete, das links- und rechtsrheinische Hessen, verbleiben naturgemäß den unterhalb Mannheim liegenden Rhein- bezw.

Mainhäfen zur Belieferung; die Pfalz schließlich bildet das unbestrittene Absatzgebiet für die Saargruben; außerdem sind aber die Saarkohlen in dem ganzen natürlichen Absatzgebiet von Mannheim heimisch. Ein großer Teil der Mannheimer Kohlengroßhändler hat daher schon seit langem auch die Saarkohle in sein Verkaufsprogramm aufgenommen, während diese außer durch den Handel noch direkt durch die kgl. Bergwerksdirektion zum Verschleiß kommt. Uebrigens ist der Wettbewerb der Saar- und Ruhrkohle um den Absatz ein mehr friedlicher, wie ja auch beide gemeinsam von den Händlern vertrieben werden. Nach dem Gesagten können wir als unbestrittenes Absatzgebiet für den Mannheimer Kohlenversandplatz nur Baden und Württemberg bezeichnen, während sich Mannheim in die Belieferung der genannten Interessengebiete, Bayern, Vorarlberg, Tirol, die Schweiz, Elsaß-Lothringen und Frankreich mit den anderen Kohlenrevieren mehr oder weniger teilt. Im übrigen verweisen wir nochmals auf die weiter unten folgenden Ausführungen.

b) Abnehmer des Großhandels.

Wie das Rheinisch-Westfälische Kohlen-Syndikat seine Produkte sowohl direkt an die Verbraucher als auch durch Vermittlung des Handels absetzt, so steht auch der Kohlengroßhandel zumteil direkt mit den Konsumenten in Verbindung und bedient er sich zumteil des Zwischenhandels zum Verschleiß seiner Ware. Und ähnlich wie dort die Großverbraucher ganz ohne Vermittlung des Handels bezogen, so werden auch hier im allgemeinen Konsumenten mit größerem Jahresbedarf mit dem Großhändler direkt in Beziehung zu treten suchen, um nicht die entsprechend höheren Preise des Zwischenhandels zahlen zu müssen. Der Großhandel wird daher vor allem die Industrie zu seinen direkten Abnehmern zu zählen haben. In Süddeutschland zudem wird, wie schon erwähnt, auch die Großindustrie, soweit sie nicht in direktem Bahnverkehr vom Syndikat oder einem anderen Kohlenproduzenten bezieht, die Vermittlung des Großhandels in Anspruch nehmen, da die aus dem kombinierten Wasser- und Bahnverkehr erwachsenden technischen Manipulationen vom Großhändler mit verhältnismäßig

geringerem Aufwand an Zeit und Kosten ausgeführt werden können wie von einem einzelnen Konsumenten.

Neben den größeren industriellen Kohlenverbrauchern finden wir als Abnehmer des Großhandels auch kleinere landwirtschaftliche und gewerbliche Verbraucher sowie Hausbrandkonsumenten, soweit sie sich nämlich zu Einkaufsgenossenschaften zusammengeschlossen haben. Wo es gelungen ist, diese Genossenschaften in großen Verbänden zu vereinigen, ist sogar, wie wir an einer früheren Stelle gesehen haben, eine direkte Geschäftsverbindung mit dem Kohlen-Syndikat möglich. Im übrigen aber wenden sich die genannten Genossenschaften unter Umgehung des Kleinhandels zwecks billigeren Einkaufs an den Großhandel, oder aber sie bedienen sich der Vermittlung des Klein- oder Ortshändlers und suchen vermöge ihrer Organisation und besonders durch Vergebung der Lieferung auf dem Wege der Submission bessere Kaufbedingungen zu erhalten. Wenn nun auch einerseits auf diese Weise der Kleinhändler in seinem Kundenkreis etwas eingeengt oder mitunter durch die Submissionsbedingungen geschädigt wird, wie dies namentlich in Norddeutschland vorkommt, so muß demgegenüber in Betracht gezogen werden, daß auch hier die örtlichen Einkaufsgenossenschaften und die kleineren Verbände derselben, wie wir es oben von den großen Organisationen gleicher Art gesagt haben, ein gutes Mittel für die kleineren Produzenten zur Verbilligung ihrer Produktionskosten sind, und daß sie außerdem sowohl auf dem Land wie in den Städten ein heilsames Gegengewicht gegen Uebergriffe der Kleinhändler bilden.

Als dritte Art von Kunden des Großhandels sind schließlich die Klein- oder Detailhändler zu nennen, die naturgemäß die Vermittlung der Kohlenlieferungen an die große Zahl der Hausbrandkonsumenten übernehmen. Seine Bedeutung für den Gesamtabsatz erhellt daraus, daß von dem gesamten Mannheimer Kohlenvertrieb schätzungsweise ⅔ direkt von den Großhändlern an die Konsumenten abgesetzt werden, während ⅓ durch Vermittlung des Kleinhandels untergebracht wird. Die Aufgabe des Detailhandels ist, ähnlich der des Großhandels, die Kohle als unentbehrlichen täglich gebrauchten Bedarfsartikel in den gewünschten Sorten den Konsumenten zuzuführen und auf Wunsch auch in kleinsten Mengen

abzugeben, um Unbemittelten den Bezug möglichst zu erleichtern. Es ist ferner auch seine Aufgabe, die Nachfrage stets rege zu erhalten und besonders bei verminderter Nachfrage immer wieder neue Bedarfsquellen aufzusuchen, durch geeignete Dispositionen die Spannung zwischen Sommer- und Winterbedarf ausgleichen zu helfen und so an seinem Teil mitzuwirken, auf dem Absatzmarkt stabilere Verhältnisse zu schaffen. Leider hat aber auch der Detailhandel unter dem Druck der übermäßigen Konkurrenz seiner Vertreter zu leiden, zumal sich in neuerer Zeit wie in anderen Branchen des Detailhandels so auch in dem Kleinhandel mit Kohlen zahlreiche ungeeignete, selbst verkommene Elemente eingeschlichen haben, die ihr Geschäft nicht immer nach den lautersten Prinzipien führten. Der materielle geschäftliche Erfolg der Einzelnen war daher oft ein wenig befriedigender, zugleich aber auch das Streben um so lebhafter, sich in Zeiten günstiger Konjunkturen für die Ausfälle früherer Jahre schadlos zu halten. So war denn auch für die Kleinhändler das Jahr 1900 mit seiner Kohlenknappheit ein besonders gewinnbringendes, indem manche zwar nur aus den sich natürlicherweise bildenden höheren Preisen profitierten, andere aber darüber hinaus durch ganz ungebührliche Preistreiberei und zugleich durch andere unlautere Mittel das Publikum auszubeuten suchten. Das war denn auch der Hauptanlaß zu den sich jetzt häufiger bildenden Kohleneinkaufsvereinen. In welcher Weise aber für die Folge solchen Ausschreitungen des Handels vom Rheinisch-Westfälischen Kohlen-Syndikat vorgebeugt wurde, haben wir schon oben erwähnt, indem es nämlich die Händler bei hoher Strafe sich kontraktlich verpflichten läßt, die Verkaufspreise so zu bemessen, daß die Höhe des Gewinnes zu ihrer Tätigkeit und zu ihrem Risiko den Umständen nach in keinem Mißverhältnis steht. Wo übrigens die Bindung des Großhandels, wie oben dargestellt, vom Syndikat in höherem Maße durchgeführt ist, also durch Bildung von Verkaufsbezirken und Verkaufsgesellschaften, wie in Norddeutschland, ist der Kleinhändler vielfach in durchaus abhängiger Lage und eigentlich nichts weiter als ein Kommissionär des Großhändlers. Ist hiergegen die Stellung des süddeutschen Ortshändlers infolge des Widerstreites der Großhändler untereinander bisher noch eine freiere geblieben, so wird auch er künftig mit der Syndizierung des Großhandels im Großen und Ganzen die Freiheit der Be-

wegung eingebüßt haben und auf dieselbe Stufe eines Kommissionärs degradiert sein wie seine norddeutschen Kollegen.

c) Verkaufsbedingungen.

Für die Festsetzung der Verkaufsbedingungen, die der Großhändler seinen Kunden vorschreibt, sind naturgemäß im allgemeinen die Verpflichtungen und Bedingungen vorbildlich, die er selbst seinen Lieferanten gegenüber vertragsmäßig zu erfüllen hat. Insbesondere wird der Großhändler auch seine Abnehmer zu einer möglichst gleichmäßigen monatlichen Abnahme verpflichten, von ihm Zahlung bis zum 15. des der Lieferung folgenden Monats in Bar verlangen usw. Dagegen unterscheiden sich die Lieferungsbedingungen des Großhändlers von denen des Kohlensyndikats dadurch, daß sie eigentlich nur formell abgeschlossen sind, während sie in der Praxis ganz anders d. h. nachsichtig gehandhabt werden. So soll zwar auch der Kleinhändler seinen Abschluß jährlich (Ruhr) bezw. halbjährlich (Saar) machen, es kommen aber auch Abschlüsse auf Effektivlieferungen vor, d. h. der Großhändler gestattet ihm wohl auch Abschlüsse auf kurze Termine, wenn er vielleicht wegen Unsicherheit des Marktes lieber sozusagen aus der Hand in den Mund lebt. Desgleichen wird der Großhändler auch auf einer vertragsmäßig monatlich gleichen Abnahme durch den Ortshändler nicht bestehen, wenn es diesem z. B. im Sommer unmöglich wird, die betreffenden Mengen an den Mann zu bringen. Da er auch meist kein größeres Lager besitzt, so ist der Großhändler gezwungen, die überschüssigen Mengen selbst zu lagern oder anderweitig unterzubringen. Ganz besonders aber muß der Großhändler betr. der Zahlung nachsichtig sein; er hat dem Kleinhändler meist noch weiteren Ausstand über den 15. des kommenden Monats hinaus zu geben; er nimmt auch statt bar die Kundenwechsel seiner Abnehmer in Zahlung oder eröffnet ihm in vielen Fällen eine Konto-Korrentrechnung mit gegenseitiger Zinsaufrechnung. Eine Kaution wird gleichfalls selten verlangt. Auch bezüglich der Preise sieht sich der Großhändler bisweilen gezwungen, von den Vertragsbedingungen zu Gunsten seines Kunden Abstand zu nehmen. Obwohl er selbst dem Syndikat gegenüber für die Dauer des ganzen Jahres an die einmal festgesetzten Preise gebunden ist, schreibt er seinen Kunden zwar formell für die ganze Vertragszeit gleichfalls

einen Einheitspreis vor, pflegt aber in Zeiten absteigender Konjunkturen, wenn es das Interesse seines Kunden notwendig macht, die Preise entsprechend zu ermäßigen. So sind die Verkaufsbedingungen des Großhandels bezw. ihre Handhabung im Gegensatz zu denen der Produktionszentren ganz den Verhältnissen der Kunden angepaßt und zeigen auch gegenüber einer Aenderung der Marktlage eine wünschenswerte Beweglichkeit.

d) Die hauptsächlichsten Kohlensortimente des Mannheimer Versandplatzes.

Nach dem Zweck der Verwendung scheiden sich die Kohlen in zwei Hauptgruppen, in Industrie- und Hausbrandkohlen. Zu den Industriekohlen zählen vor allen die „Maschinenkohlen", d. i. eine Mischung von Fett- und Flammförderkohlen. Der Industrie dienen sodann auch die Flammnußkohlen in den Körnungen I (50 bis 80 mm Durchmesser), II (ca. 30—50 mm) III (ca 15 bis 30 mm) und IV (ca. 7—15 mm). Von Fettkohlenprodukten sind für Industriezwecke hauptsächlich Fettnuß III und IV in Betracht zu ziehen, und finden die letzteren Sortimente vorwiegend als Schmiedekohlen Verwendung. Eine Konkurrenz der Saarkohlenprodukte richtet sich vornehmlich gegen diese Ruhr-Industriekohlen, die Maschinen- und Flammnußkohlen. Als Hausbrandkohlen werden in Süddeutschland verwendet Fettschrot, d. i. eine Mischung von Fettkohlen, Fettförderkohlen und Magerförderkohlen, ferner Fettnußkohlen in den Körnungen I, II und III, sodann Anthrazitkohlen und Ruhrmeilerkoks, gewöhnlich Destillationskoks genannt. Als Konkurrenz gegen Ruhranthrazitkohlen kommen englische und belgische Produkte in Betracht, als Konkurrenz gegen Ruhrmeilerkoks Gaskoks. Im Verkehr ab Mannheim kommen Hausbrandprodukte wie Fettnuß I, II und III und Anthrazitkohlen ausschließlich nachgesiebt in Verkehr, während die Industrienußkohlen, wie Flammnuß I, II und III, teils nachgesiebt, teils nicht nachgesiebt, zum Versand kommen. Besonders für den Versand nach entfernteren Plätzen, wo die Bahnfracht um so stärker ins Gewicht fällt, pflegen die Flammnußkohlen vom Gries befreit zu werden, da ja der mitverschickte Gries die Frachtkosten erhöht, vom Empfänger aber meist nicht rationell verwertet werden kann.

Die Charaktereigentümlichkeit der Fettkohle gegenüber der Flammkohle besteht darin, daß die Fettkohlen zwar schwerer anbrennen wie die Flammkohlen, aber einen höheren Heizeffekt besitzen und mit weniger Rauch- und Rußbildung verbrennen wie diese; die Magerkohlen verbrennen fast ganz ohne Ruß und Rauch und haben den höchsten Gehalt an Kohlenstoff; wo sie ungebunden vorkommen, d. h. nicht in Verbindung mit Fett- und Flammkohlen, werden sie Anthrazitkohlen genannt und zum Brand in den „Amerikaneröfen" verwendet.

3. Eisenbahntarife und Großschiffahrtswege und ihr Einfluß auf das Interessengebiet Mannheims.

A. Tarife.

In der letzten Vergangenheit ist für den Mannheimer Kohlengroßhandel nichts von so einschneidender Bedeutung gewesen, wie die Aufnahme von Kohlen und Koks in den preußischen Rohstofftarif im Jahre 1897. Bevor wir jedoch auf diesen Tarif und seine Wirkung auf Mannheim näher eingehen, wäre es vielleicht angezeigt, in Kürze die Entwicklung der ab Mannheim geltenden Kohlentarife zu besprechen.

a) Die Mannheimer Kohlentarife.

Wie allgemein, so war auch die badische Tarifpolitik darauf gerichtet, die Frachtsätze sowohl für den Personen- wie besonders auch für den Güterverkehr fortdauernd zu ermäßigen und namentlich für Massengüter Ausnahmetarife zu außerordentlich niederen Sätzen zu gewähren. Wir geben nun im Folgenden kurz die hauptsächlichsten, in Geltung gewesenen Kohlentarife für Mannheim und wollen uns an Hand einiger Frachtberechnungen für Sendungen ab Mannheim die Frachtermäßigungen veranschaulichen. Bis zum 31. Januar 1878 wurden für die Beförderung von Kohlen die Frachtsätze eines besonderen Spezialtarifs bezw. nach Einführung des Reformtarifsystems (1878) die Frachtsätze des Spezialtarifs III berechnet. Diese Frachtsätze waren in folgender Weise gebildet*).

*) Nach einer Mitteilung der Generaldirektion der bad. Staatseisenbahnen in Karlsruhe.

	bis 31. Jan. 1878	ab 1. Febr. 1878
Streckentaxe für das Tonnenkilometer	2,7 Pfg.	2,7 Pfg.
Abfertigungsgebühr für die Tonne		
von 1 bis 20 Kilometer	120 Pfg.	60 Pfg.
„ 21 „ 40 „	120 „	3 „ für 1 Km.
über 40 „	120 „	120 „

Hiernach betrugen beispielsweise die Frachten

von Mannheim nach	für Ladungen von 10000 Kg. bis 31. Jan. 1878	für Ladungen von 10000 Kg. ab 1. Febr. 1878
Wiesloch	20 Mark	20 Mark
Pforzheim	38 „	38 „
Basel	83 „	81 „
Konstanz	98 „	97 „

Vom 1. Oktober 1881 bis 31. März 1897 kamen die Frachtsätze des Ausnahmetarifs Nr. 3 (von 1881 ab) und Nr. 16 (von 1887 ab) bezw. des Spezialtarifs III (vom 20. V. 1890 ab) zur Anwendung. Hieraus ergeben sich folgende Einheiten:

Streckentaxe bis 100 Km.	2,6 Pfg.	für das T.-Km.
über 100 „	2,2 „	für das T.-Km.
Abfertigungsgebühr	120 „	für die T.

Auf Grund dieser Einheiten und der im Tarif vorgesehenen Entfernungen ergaben sich z. B. zwischen Mannheim und den nachstehend genannten Stationen folgende Frachtsätze:

von Mannheim nach	für Ladungen von 10000 Kg.
Wiesloch	20 Mark
Pforzheim	34 „
Basel	70 „
Konstanz	82 „

Mit dem 1. April 1897 wurde von den preußischen Staatsbahnen der „Rohstofftarif“, der uns nachher zu beschäftigen haben wird, auf den Versand von Kohlen und Koks ab den Produktionsstätten ausgedehnt und zwang die badischen Staatseisenbahnen zu entsprechenden Tarifmaßnahmen, die wir hier des Zusammenhangs wegen vorwegnehmen wollen. Zu gleicher Zeit mit dem preußischen

trat auch der badische Rohstofftarif in Kraft und zwar für den Versand von Ruhrkohlen ab den badischen Rheinumschlagsplätzen. Dieser Tarif beruhte für Entfernungen bis 350 km auf einer Streckentaxe von 2,2 Pfg. für das Tonnenkilometer zuzüglich 70 Pfg. Abfertigungsgebühr für die Tonne; für jedes weitere Kilometer wird eine Streckentaxe von 1,7 Pfg. für die Tonne angestoßen. Auf dieser Grundlage ergaben sich für die schon genannten Stationsverbindungen folgende Frachtsätze:

von Mannheim nach	für Ladungen von 10000 Kg.
Wiesloch	15 Mark
Pforzheim	28 „
Basel	64 „
Konstanz	74 „

Zum besseren Wettbewerb Mannheims gegenüber dem direkten Bezug ab Zeche erfolgte die Einführung eines abermals ermäßigten Ausnahmetarifs, der mit dem 1. Januar 1898 in Kraft trat. Derselbe gilt für Entfernungen von 101—350 km und ist in der Weise gebildet, daß an den Frachtsatz des Rohstofftarifs für 100 km eine Streckentaxe von 1,7 Pfg. für das Tonnenkilometer angestoßen wird. Hiernach stellt sich die Fracht für die nachgenannten Stationsverbindungen wie folgt:

von Mannheim nach	für Ladungen von 10000 Kg.
Basel	56 Mark
Konstanz	64 „

Um noch die jüngste, den Mannheimer Kohlenverkehr berührende badische Tarifmaßnahme hier im Zusammenhang zu erwähnen, so ist mit Wirkung vom 1. August 1903 im Wettbewerb gegen den Hafen in Lauterburg und Straßburg der Frachtsatz Mannheim-Basel, jedoch nur für den Transitverkehr nach der Schweiz, um 5 Mk. pro 10 Tonnen, also auf 51 Mk. ermäßigt worden. Doch dürfte diese letztere Maßnahme der badischen Eisenbahnverwaltung als ein Schlag ins Wasser zu bezeichnen sein, da natürlich die linksrheinischen Bahnen sofort mit einer entsprechenden Gegenmaßnahme antworteten, und da überdies Lauterburg

und Straßburg gegenüber Mannheim und Karlsruhe eine eigentliche Konkurrenz nie ausgeübt haben. Die Aufgabe jener Plätze ist es vielmehr, wie schon oben einmal bemerkt, überschüssige Produktionsmengen des Rheinisch-Westfälischen Kohlen-Syndikats im Kampf gegen belgische Produkte, also mit Kampfpreisen unter Unterstützung des Syndikats im Elsaß und in der Schweiz unterzubringen.

Wir haben damit die Entwicklung der badischen Kohlentarife bis in die neueste Zeit verfolgt und eine stetige starke Ermäßigung derselben beobachtet, eine Entwicklung, die übrigens auch für andere Rohstoffe in ähnlicher Weise vor sich gegangen ist. Die im Obigen beigegebenen Frachtberechnungen lassen gleichzeitig das ziffernmäßige Herabgehen der Bahnfrachten erkennen, und es beträgt z. B. der Frachtsatz Mannheim-Konstanz heute bezw. schon im Jahre 1898, 64 Mk. gegen 98 Mk. bis zum 31. Januar 1878, d. i. eine Ermäßigung von 34 Mk. oder mehr als ⅓ innerhalb 20 Jahren. Für Mannheim-Basel beträgt der Unterschied von 51 Mk. im Jahre 1903 gegen 83 Mk. in 1878 32 Mk., oder 38,5 Prozent in 25 Jahren. Es ist natürlich, daß damit die Entwicklung ihr Ende nicht erreicht hat. Doch dürfte die Politik der fortdauernden Tarifermäßigungen für die Massengüter mit Rücksicht auf die Leistungsfähigkeit der Binnenschiffahrt vielleicht an einem Wendepunkt angelangt sein.

b) Der preußische Rohstofftarif und seine Wirkung auf Mannheim.

Kehren wir indes nach dieser Betrachtung zu dem preußischen Rohstofftarif zurück und fragen wir uns zunächst, was wohl Preußen zu dieser tiefgreifenden Tarifmaßnahme veranlaßt hat, die ohne die entsprechenden Gegenmaßregeln von Seiten der süddeutschen Eisenbahnen geeignet gewesen wäre, sowohl den Mannheimer Kohlengroßhandel, soweit er darauf eingerichtet ist, Kohlen und Koks zu Schiff von den Ruhrhäfen zu beziehen, in Mannheim zu sieben und die Siebprodukte dann mit der Bahn weiterzuversenden, als auch indirekt die ganze Rheinschiffahrt aufs schwerste zu gefährden. Bestimmend war einerseits die aus der allgemeinen

Verkehrsentwicklung zu erklärende Absicht, der fernab von den Zechen liegenden Industrie die Kohlen, das Brot der Industrie, zu verbilligen, andererseits wohl auch die Beobachtung, daß sich das Verhältnis zwischen Eisen- und Wasserstraßen in der Güterbeförderung zusehends zu gunsten der letzteren verschiebe, und deshalb das Streben der Bahn- und Finanzverwaltung, eine teilweise Ueberwälzung des Güterverkehrs vom Wasser auf die Bahnen herbeizuführen. Vielleicht mag auch die Absicht maßgebend gewesen sein, durch diese Maßregel auf die süddeutschen Eisenbahnen einen Druck in der Richtung auszuüben, den Plan der Vereinheitlichung der deutschen Bahnen zu fördern. Wenn nun gleichwohl die dem Platze Mannheim drohende Gefahr zum größten Teil abgewendet wurde, so ist das der fürsorgenden Einsicht der badischen Eisenbahnverwaltung zu verdanken und der richtigen Würdigung der durch die Mannheimer Handelskammer aufs beste vertretenen Beschwerden der interessierten Mannheimer Unternehmer über die ihnen drohenden Schädigungen. Abgesehen nämlich von der Einengung des Absatzgebietes, die wir gleich nachher an Hand der beigegebenen Tabellen betrachten werden, war vor allem eine Entwertung der in dem Kohlenaufbereitungsbetrieb investierten Kapitalien zu befürchten. Die Siebwerke, Krahnen usw. werden, wenn sie nicht regelmäßig voll beschäftigt werden können, unrentabel; Schiffe und Schlepper können nicht untätig bleiben, sie müssen um jeden Preis Frachten suchen und demnach weiter auf den Frachtenmarkt drücken, indem sie das Angebot von Schiffsraum und Schleppkraft vermehren. Es war ferner zu befürchten, daß die Rentabilität der auf badischem Gebiet teils im Bau begriffenen teils geplanten Hafenanlagen schon in ihren Anfängen stark ins Ungewisse gestellt würde. Völlig unverständlich ist es ferner, wie die preußische Eisenbahnverwaltung dem noch empfindlicheren Wagenmangel hätte begegnen wollen, der, bisher schon seit Jahren eine regelmäßig im Herbst auftretende Kalamität, sich hätte herausstellen müssen, wenn infolge der Tarifmaßnahme die Kohlentransporte zum größten Teil auf die Bahnen übergegangen wären. Eine Eigentümlichkeit des Kohlengeschäfts ist es nämlich, daß sich die Versorgung des Winterbedarfs überhaupt und für den Hausbrandkonsum fast ganz auf die Herbstmonate zusammendrängt, sodaß es auch für die Zukunft schlechthin unmöglich er-

scheint, in der Hauptbedarfszeit allen Ansprüchen der Konsumenten durch direkte Bahnsendungen zu genügen, wenn anders man nicht durch Erstellung des hierzu erforderlichen Wagenparks ein für einen großen Teil des Jahres tot liegendes Kapital schaffen und der Gesamtheit damit erheblichen Schaden verursachen will. Eine weitere Gefahr der Tarifmaßnahme für den Mannheimer Kohlengroßhandel lag darin, daß Zwischenhändler und Konsumenten, die bei den bisherigen Zechenfrachtsätzen den Umschlagsverkehr über Mannheim benutzten, künftighin bei kleineren Differenzen in ihren Gestehungspreisen den direkten Bezug ab Zeche vorziehen und nur im Notfall, wenn der oben erwähnte Umstand eintritt, daß die Bahnen dem Bedarf nicht genügen können, wieder zum Bezug über Mannheim greifen würden. Dadurch würde aber dem Handel seine solide Grundlage entzogen und das spekulative Moment in den Vordergrund gerückt werden. Schließlich war wenigstens für die Konsumenten im bisherigen Mannheimer Absatzgebiet durch die Verbilligung des direkten Zechenbezugs nur ein sehr minimaler Nutzen zu erwarten, da sie, wie die unten folgende Tabelle zeigt, von wenigen weit abgelegenen Plätzen abgesehen, schon bisher beim gebrochenen Bezug über Mannheim fast durchweg ebenso billig bedient wurden, wie nach der Tarifermäßigung bei direktem Bahnbezug ab Zeche.

Um nun auf die Tarifmaßnahme selbst einzugehen, so waren die bisherigen Frachtsätze der preußischen Bahnen, übereinstimmend mit dem badischen Spezialtarif III, in folgender Weise gebildet:

Streckentaxe bis 100 Km. 2,6 Pfg. } für das Tonnenkil.
" über 100 " 2,2 " }
Abfertigungsgebühr 12 Mark für 10 Tonnen.

Demgegenüber ist der preußische Rohstofftarif, der mit dem 1. April 1897 in Kraft trat, gebildet auf der Basis eines Satzes von 2,2 Pfg. für das Tonnenkilometer bis zu Entfernungen von 350 km, dem auf weitere Entfernungen 1,4 Pfg. für das Tonnenkilometer angestoßen werden; die Abfertigungsgebühr ist einheitlich auf 7 Mk. für den Wagen zu 10 000 kg ermäßigt. Nach einer weiteren Bestimmung der preußischen Bahnen soll dieser Ausnahmetarif nur für den Kohlenversand ab den deutschen Produktionsstätten in Anwendung kommen. Die nun in folgender Tabelle berechneten Frachten, wie sie sich bisher und unter der Herrschaft

des Rohstofftarifs im gebrochenen Verkehr über Mannheim und bei direktem Bahnbezug stellen, lassen erkennen, in welcher Weise die Einführung des Rohstofftarifs auf das Mannheimer Absatzgebiet einwirken mußte. Die hier gegebenen Berechnungen beruhen auf der Voraussetzung, daß alle Ware in Duisburg-Ruhrort gekippt (also nicht auf Lager genommen) und in Mannheim direkt aus dem

*) Nach	Bisher per 10 Tonnen					Zukünftig per 10 Tonnen				
	Direkte Bahnfracht ab Bochum	Fracht im Wasserbezug über Mannheim für nicht gesiebte Kohlen	Differenz im Wasserbezug gegen direkten Bahnbezug	Auslagen im Wasserbezug über M. für nachgesiebte Kohlen	Differenz im Wasserbezug gegen direkten Bahnbezug	Direkte Bahnfracht ab Bochum	Fracht im Wasserbezug über Mannheim für nicht gesiebte Kohlen	Differenz im Wasserbezug gegen direkten Bahnbezug	Auslagen im Wasserbezug über M. für nachgesiebte Kohlen	Differenz im Wasserbezug gegen direkten Bahnbezug
	Mk.	Mk.	Mk.	Mk.	Mk.	Mk.	Mk.	Mk.	Mk.	Mk.
Heidelberg	92	58	+ 34	74	+ 18	85	57	+ 28	73	+ 12
Bruchsal	98	69	+ 29	85	+ 13	90	64	+ 26	80	+ 10
Pforzheim	107	80	+ 27	96	+ 11	95	74	+ 21	90	+ 5
Karlsruhe	100	75	+ 25	91	+ 9	91	67	+ 24	83	+ 8
Baden-Baden	109	80	+ 29	96	+ 13	96	75	+ 21	91	+ 5
Offenburg	117	87	+ 30	103	+ 14	101	82	+ 19	98	+ 3
Freiburg i. Br.	130	101	+ 29	117	+ 13	110	96	+ 14	112	— 2
Basel	142	115	+ 27	131	+ 11	118	110	+ 8	126	— 8
Konstanz	156	125	+ 31	141	+ 15	125	120	+ 5	136	— 11
Heilbronn	107	78	+ 29	94	+ 13	95	73	+ 22	89	+ 6
Ludwigsburg	113	84	+ 29	100	+ 13	99	79	+ 20	95	+ 4
Stuttgart	116	87	+ 29	103	+ 13	101	82	+ 19	98	+ 3
Eßlingen	119	90	+ 29	106	+ 13	102	85	+ 17	101	+ 1
Reutlingen	129	100	+ 29	116	+ 13	109	95	+ 14	111	— 2
Göppingen	125	96	+ 29	112	+ 13	106	91	+ 15	107	— 1
Friedrichshafen	159	130	+ 29	146	+ 13	128	125	+ 3	141	— 13
Ravensburg	155	126	+ 29	142	+ 13	126	121	+ 5	137	— 11
Tuttlingen	138	110	+ 28	126	+ 12	115	105	+ 10	121	— 6
Rottweil	132	104	+ 28	120	+ 12	111	99	+ 12	115	— 4
Ulm	137	108	+ 29	124	+ 13	114	103	+ 11	119	— 5
Augsburg	153	126	+ 27	142	+ 11	123	121	+ 2	137	— 14
München	166	140	+ 26	156	+ 10	130	133	— 3	149	— 19

*) Obige Tabelle ist aus einer Eingabe der Mannheimer Kohlengroßhändler an die Handelskammer Mannheim im Jahre 1897, betr. den preuß. Rohstofftarif, entnommen.

Schiff auf den Wagen überschlagen wird. Durch Lagerung entstehende Unkosten (ca. 8—10 Mk. pro 10 000 kg), Zinsverluste usw. sind dabei nicht in Rechnung gezogen.

Vorstehende Tabelle zeigt uns einmal die Höhe der Frachten für den direkten Bahnbezug ab Zeche nach den angegebenen Plätzen und für den Wasserbezug über Mannheim; für nicht nachgesiebte Kohlen resultiert daraus eine ganz bedeutende Differenz zu gunsten des Wasserbezugs, sodaß sich als Absatzfeld für diese Ware ein weit über den Umkreis hinausgehendes Gebiet ergibt, der durch die angegebenen Orte gezogen ist. Für in Mannheim nachzusiebende Kohle sodann, also vor allem Hausbrandkohle, erhöhen sich die Unkosten für Siebspesen, Griesverlust usw. durchschnittlich um 16 Mk. per 10 000 kg, sodaß sich entsprechend der dadurch verringerten Differenz auch das Absatzgebiet für den Umschlagsverkehr zusammenzieht, und dies dürfte demnach Baden, Württemberg und den südlichen Teil von Bayern umfassen. In welcher Weise nun die Einführung des Rohstofftarifs für Kohlen und Koks auf die Grenzen dieses bisher dem Mannheimer Umschlagsverkehr unbestritten zufallenden Absatzmarktes einwirken, d. h. sie einengen mußte, läßt gleichfalls deutlich die Tabelle erkennen. Während dieser schon für ungesiebte Kohlen nur unter Preisgabe der äußeren Grenzpunkte hätte gehalten werden können, wäre er, wie die letzte Zahlenreihe zeigt, für nachzusiebende Ware auf einen Kreisausschnitt von höchstens 120—130 km Radius zusammengeschrumpft, wobei überdies auf eine dauernde Kundschaft in den entfernteren Orten, Heilbronn, Stuttgart, Pforzheim usw., nicht zu rechnen gewesen wäre, da sie sich schon durch eine geringe Steigerung der Gestehungskosten im Wasserbezugsweg veranlaßt gesehen hätten, den direkten Bahnbezug ab Zeche vorzuziehen. Ja, unter Ansatz der durch die oben erwähnten Lagerspesen, Zinsverluste usw. (ca. 8—10 Mk.) erhöhten Preise könnte man sagen, daß sich die Konkurrenzfähigkeit des Mannheimer Platzes in den betr. Siebprodukten durch die Einführung des preußischen Rohstofftarifs kaum über Heidelberg hinaus erstreckt haben würde.

Die badische Regierung konnte und wollte sich nun der Einsicht der für Mannheim drohenden Gefahr nicht verschließen, war ja doch auch für die badischen Staatsbahnen durch die Verminderung des Umschlagsverkehrs und der Frequentierung der badischen Li-

nien ein starker Ausfall in den Einnahmen zu befürchten. Trotz des beträchtlichen Verlustes, den man andererseits durch die Einführung eines ähnlich ermäßigten Ausnahmetarifs in den Frachteinnahmen zu erwarten hatte, entschloß man sich daher doch zu dieser Maßnahme und gewährte gleichfalls mit Wirkung vom 1. April 1897 für den Kohlenverkehr ab den badischen Rheinumschlagsplätzen die Berechnung der Frachten nach den Sätzen des badischen Rohstofftarifs, den wir oben im Anschluß an die Besprechung der früheren badischen Kohlentarife erläutert haben. Aber auch die mit dem badischen Rohstofftarif zugestandenen Frachtermäßigungen genügten noch nicht, auf Entfernungen über 100 km den Platz Mannheim gegenüber dem direkten Bezug ab Zeche wettbewerbsfähig zu erhalten, war es ja doch gar nicht möglich, den Sendungen ab Mannheim die am meisten ermäßigte Streckentaxe von 1,7 Pfg., die auf Entfernungen von über 350 km für jedes weitere Tonnenkilometer zu berechnen war, zugute kommen zu lassen, da das badische Land überhaupt keine Strecken von solcher Länge besitzt. Die badische Eisenbahnverwaltung nahm daher, wiederum die Interessen Mannheims wahrend, Veranlassung, mit dem 1. Januar 1898 einen neuen, weiter ermäßigten Ausnahmetarif für den Kohlenumschlagsverkehr ab den badischen Rheinumschlagsplätzen einzuführen. Derselbe geht, wie gezeigt, in sonstiger Uebereinstimmung mit dem Rohstofftarif insofern über diesen hinaus, als die Streckentaxe von 1,7 Pfg. für das Tonnenkilometer schon für die Strecken in Anwendung kommt, die nach den ersten 100 km noch durchlaufen werden, nicht wie früher erst nach den ersten 350 km. Mit der Einführung dieses letzten Kohlentarifs war eine schwere Gefahr glücklich abgewendet und ein großer Teil des früheren Absatzgebietes gesichert. Es galt jedoch, nun auch die württembergischen und bayerischen Eisenbahnen zu entsprechenden Frachtermäßigungen zu bewegen, um die ganze frühere Interessensphäre wieder zu gewinnen. Es ist aber hier sofort einleuchtend, daß diese beiden Staaten, Württemberg und Bayern, nicht dasselbe Interesse daran haben, den Mannheimer Kohlenumschlagsverkehr in seinem bisherigen Umfang zu erhalten, wie der badische Staat. Denn während dieser einmal aus dem möglichst rationellen, dem Kohlenversand dienenden Betrieb kapital- und steuerkräftiger Unternehmungen direkten Nutzen zieht, und ihm sodann

die Frachteinnahmen aus dem über seine Schienen geleiteten Durchgangsverkehr nach Württemberg und Bayern zufließen, kommt für jene beiden Staaten das erstere Moment gar nicht in Betracht, und ist es bezüglich des zweiten Momentes für Württemberg ein bloßes Rechenexempel, in welcher Weise die Einnahmen aus dem unverminderten Durchgangsverkehr nach Bayern es für den Ausfall aus der eventuellen Frachtermäßigung entschädigen würden. Für Bayern fällt natürlich auch diese die Tarifreduktion begünstigende Aussicht weg. Demgemäß hat sich Bayern tatsächlich gegen jede Anregung zu einer Aenderung seiner Kohlentarifbestimmungen ablehnend verhalten. Dagegen zeigte Württemberg, hauptsächlich wohl auch in der Absicht, auch seiner Industrie das Brennmaterial zu verbilligen, insofern ein Entgegenkommen, als es den preußischen Rohstofftarif, der sich, wie wir gesehen, prinzipiell nur für den Versand ab den deutschen Produktionsstätten versteht, auch auf den Versand ab den Rheinumschlagsplätzen ausdehnte und zwar nicht nur nach württembergischen Plätzen als Empfangsstationen, sondern auch im Durchgangsverkehr nach bayerischen Stationen. Eine weitere Tarifreduktion, welche wirklich die Kohlenversorgung der bisher belieferten bayerischen Plätze ungeschmälert dem Mannheimer Umschlagsverkehr und damit auch dem Durchgangsverkehr über ihre eigenen Linien erhalten hätte, glaubten aber die württembergischen Staatseisenbahnen im Interesse ihrer Frachteinnahmen nicht gewähren zu sollen. Immerhin war es durch die genannte Tarifmaßnahme der württembergischen Bahnen ermöglicht worden, ganz Württemberg sowie einen kleinen Rest der früher belieferten bayerischen Plätze dem Mannheimer Kohlengroßhandel als Absatzgebiet zu erhalten. Bei Lieferungen nach bayerischen Stationen berechnet Bayern, da es ja den preußischen Rohstofftarif ab Mannheim nicht anerkennt, seinen Anteil an der Fracht wie bisher nach den Sätzen des Spezialtarifs III; und die sich hieraus ergebende Differenz zu gunsten Bayerns nehmen die badischen und württembergischen Bahnen im Verhältnis der auf ihren Linien durchlaufenen Strecken auf sich. Württemberg hat übrigens insofern ein starkes Interesse daran, daß der gesamte Umschlagsverkehr der oberrheinischen Häfen und namentlich der von Mannheim lebensfähig erhalten wird, als ja seinen Bahnen der hierdurch entstehende Durchgangsverkehr der aus dem Rheinland und von der

See her kommenden, nach Bayern und angrenzenden Gebieten gehenden Waren zufällt und ihnen reiche Frachteinnahmen verschafft; dagegen wenn diese Waren ihren Weg nicht über Mannheim nehmen, sondern im direkten Bahnverkehr über Aschaffenburg oder Würzburg, so entfällt auch fast ganz der Durchgangsverkehr durch württembergisches Gebiet bezw. für die Staatskasse die hieraus fließende Einnahmequelle.

Bayern nun sah seinen materiellen Vorteil darin, — und es kann ihm das niemand verargen —, daß es, wie gesagt, den preußischen Rohstofftarif nur für den Versand ab den deutschen Produktionsstätten anerkannte, jedoch nicht für den ab den Rheinumschlagsplätzen. Da aber hiermit trotz der Gegenmaßregeln der badischen und württembergischen Bahnen eine Verschiebung der Transportkosten zu gunsten des direkten Bahnverkehrs erfolgte, so hat es damit bewirkt, daß fast die ganze Belieferung der bayerischen Plätze, soweit sie bisher auf dem Wege des gebrochenen Verkehrs über Mannheim stattfand, nun dem direkten Bahnversand ab Zeche anheimfiel, mit anderen Worten, daß die Kohlentransporte nicht mehr über Neu-Ulm nach den bayerischen Verbrauchsstätten gehen — die Interessensphäre des Mannheimer Kohlengroßhandels in Bayern bildete ja nur die Linie Neu-Ulm-Augsburg-München-Mühldorf-Passau und die südlich dieser Linie gelegenen Plätze — sondern über Würzburg in direktem Bahnverkehr; sie durchlaufen also ganz Bayern von Norden nach Süden bis zu den betr. Verbrauchsplätzen. Die Mehreinnahme an Fracht ist deshalb auch eine ganz bedeutende. Der Frachtanteil Bayerns würde sich z. B. für den Weg Ulm-München nach den Sätzen des Spezialtarifs III berechnen und für die bayerischerseits durchlaufenen 154 km eine Streckengebühr von 34 Mk. ausmachen, dazu käme eine Abfertigungsgebühr von 6 Mk., gibt zusammen 40 Mk. Dagegen für den Weg Würzburg-München als Anteil Bayerns für 276 km am Gesamtweg Bochum-München zu den Sätzen des preußischen Rohstofftarifs berechnet 50 Mk., dazu Abfertigungsgebühr 3.50 Mk., zusammen 53.50 Mk., was eine Mehreinnahme von **13.50 Mk.** für jeden Wagen von 10 Tonnen bedeutet.

Dem Mannheimer Kohlengroßhandel ist damit sein bisheriges Absatzgebiet in Bayern fast vollständig entrissen; es kommt heute für die Belieferung ab Mannheim nur noch Augsburg in Betracht,

und auch hier nur für Kohlen und Koks, die in Mannheim einer Nachsiebung nicht bedürfen, d. h. für Kohlen zu industriellen Zwecken.

B. Großschiffahrtswege.

a) Rheinkorrektion bis Karlsruhe.

Während so infolge der Einführung des Rohstofftarifs der Mannheimer Kohlengroßhandel auf einen bedeutenden Teil seines Interessengebietes verzichten mußte, besteht für ihn in anderer Weise eine große Gefahr auf weitere Einengung seines Belieferungskreises. Wir meinen die wachsende Bedeutung Karlsruhes für den Kohlenversand, eine Tatsache, welche um so einschneidender wirken müßte, wenn die badische Staatsverwaltung die geplante Rheinkorrektion Gemersheim-Karlsruhe-Hafenkanalmündung, die ja eine interne badische Angelegenheit ist, zur Ausführung bringen sollte. Der Vorteil für Karlsruhe läge eben dann darin, daß die Kohlen, bevor sie auf die Bahn übergeleitet werden, eine größere Strecke des billigeren Wasserweges durchlaufen würden. Dabei kommt Karlsruhe zu statten, daß es, dank der Unterstützung der Großh. Regierung, schon jetzt im Besitz eines gut angelegten modernen Hafens ist, in dem sich schon eine Reihe bedeutender Kohlenhandelsfirmen ansässig gemacht haben; ein weiteres Hafenbecken ist bereits projektiert, das künftigen Ansiedlungen von Handel und Industrie reichlichen Raum bietet. Ein Vergleich der Umschlagsverhältnisse Karlsruhes gegenüber Mannheim und der Berechnung der Frachten wird am besten das eventuelle Uebergewicht Karlsruhes dartun. So ergibt sich, daß die Frachtsätze für den Transport von Kohlen und Koks auf der Linie: Bretten-Mühlacker-Bietigheim-Backnang-Waiblingen-Aalen sowie allen südlich dieser Linie gelegenen Stationen, soweit sie für die Belieferung ab Mannheim überhaupt in Betracht kommen, ab Karlsruhe mindestens 8 Mk. per 10 Tonnen billiger sind wie ab Mannheim. Ferner ist auf den Strecken Karlsruhe-Rastatt-Offenburg und den sich daran anschließenden Linien, sowie auf den Strecken Karlsruhe-Durlach-Pforzheim-Calw-Horb und weiter die Frachtdifferenz zu gunsten der Belieferung ab Karlsruhe sogar 12, 13 und 14 Mk. per 10 Tonnen günstiger. Ziehen wir davon die Mehrkosten für den

Wassertransport bis Karlsruhe gegenüber Mannheim ab, die ca. 6 Mk. per 10 Tonnen betragen, so verbleibt ein Uebergewicht Karlsruhes gegen Mannheim in der gesamten bisherigen Mannheimer Interessensphäre von mindestens 2 Mk. und für das eigentliche Interessengebiet Karlsruhe von ca. 6—8 Mk. per 10 Tonnen. Als unbestrittenes Hinterland für die Belieferung ab Mannheim blieben daher nur die Bahnstrecken Mannheim-Schwetzingen-Neudorf; Mannheim-Heidelberg-Bruchsal-Bretten-Eppingen-Heilbronn-Schwäbisch Hall-Crailsheim; Heidelberg-Eberbach-Jagstfeld-Osterburken; Heidelberg-Meckesheim-Jagstfeld; Heidelberg-Weinheim. Die so bezeichnete Verschiebung der Grenzen der Interessengebiete von Mannheim und Karlsruhe würde sich wahrscheinlich vollziehen, und damit der Schwerpunkt der Belieferung Süddeutschlands von Mannheim nach Karlsruhe verlegt werden, wenn es, wie gesagt, durch die Stromregulierung ermöglicht wird, daß die Kohlenschiffe ohne zu leichtern Karlsruhe ebensolange während des Jahres und mit gleichem Tiefgang erreichen können wie Mannheim. Doch ist Karlsruhe gegenwärtig bei normalem Wasserstand nur etwa 4 Monate des Jahres mit auf Mannheimer Fahrtiefe beladenen Schiffen zu erreichen, sodaß ⅔ der von Karlsruhe zu expedierenden Kohlenmengen dortselbst über Lager gehen müssen, und dürfte daher infolge der hierdurch bedingten Lagerspesen, Zinsverluste usw. eine dauernde Konkurrenzfähigkeit Karlsruhes auf denjenigen badischen und württembergischen Bahnstrecken, auf denen es nur einen Frachtvorsprung von 8—9 Mk. pro 10 Tonnen gegenüber Mannheim hat, vorläufig ernstlich nicht in Frage kommen. Immerhin wird Karlsruhe in wasserreichen Sommermonaten die Priorität der Belieferung dahin an sich zu reißen suchen und Mannheim zur Aufstapelung größerer Sommermengen zwingen.

b) Oberrhein-Regulierung bis Straßburg-Kehl.

Eine ungleich tiefergreifende Wirkung als die Korrektion bis Karlsruhe würde die von den interessierten Uferstaaten, Baden, Bayern und Elsaß-Lothringen, geplante Regulierung des Oberrheins bis Straßburg-Kehl für den Kohlenhandel sowohl wie für den ganzen Umschlagsverkehr Mannheims haben. Die Ausführung

dieses riesigen Werkes scheint durch den zwischen den beteiligten Ländern am 28. November 1901 geschlossenen Staatsvertrag gesichert. Gegenüber dem Kostenanteil, den Baden gemäß diesem Vertrag tragen soll*), erscheint jedoch der durch die Regulierung zu erhoffende Vorteil für Baden zu gering, bezw. die dadurch zu erwartende Benachteiligung unverhältnismäßig groß, sodaß sich Stadtrat und Handelskammer Mannheim s. Z. veranlaßt sahen, den beiden badischen Kammern eine ausführliche Denkschrift zu überreichen, in welcher auf die mit der Ausführung des Projekts für das Land Baden und die Stadt Mannheim verbundenen Gefahren und Nachteile hingewiesen wurde. Was den uns hier interessierenden Kohlengroßhandel Mannheims anbelangt, so ist klar, daß mit der Verlegung des Endpunktes des Großschiffahrtsweges von Mannheim nach Straßburg auch die Funktionen Mannheims als Kohlenumschlagsplatz großenteils auf Straßburg übergehen werden, soweit nämlich dieses für die bisherigen Belieferungsgebiete Mannheims tarifarisch günstiger liegt als Mannheim, und das wäre das obere Baden, das Elsaß, die Schweiz, das südliche Württemberg und Bayern. Die Schädigung der in Mannheim von Staat, Stadtgemeinde und Einzelnen geschaffenen großartigen Verkehrseinrichtungen und die Entwertung der darin festgelegten riesigen Kapitalien wäre daher eine sehr empfindliche und fiele zum großen Teil auf das ganze badische Land zurück. Eine weitere Schädigung des ganzen Landes würden die Frachtausfälle bilden, die den badischen Bahnen durch die Verlegung des Endpunktes der großen Rheinschiffahrt um die Entfernung zwischen Mannheim und Appenweier, d. s. 123 km, entstehen; denn die dem kombinierten Schiffs- und Bahnverkehr entstammenden Güter, die bisher von Mannheim aus dem Bahnversand übergeben wurden, würden künftighin erst in Straßburg auf den Wagen überladen werden.

Um nur ein Beispiel hierfür zu geben! Aus dem Verkehrszentrum Mannheim-Ludwigshafen gehen durchschnittlich im Jahre

---

*) Es entfallen von der Gesammtbausumme in Höhe von 13 464 000 Mark 40% = 5 385 000 Mark auf Baden, 50% auf Elsaß-Lothringen, 800 000 Mark als einmaliger Zuschuß auf Bayern; den hierdurch nicht gedeckten Anteil des Aufwandes soll Elsaß-Lothringen übernehmen.

190 000 Tonnen Kohlen, Koks und Brikets nach der Schweiz*). Nach dem Verhältnis des Gesamtkohlenversands beider Plätze dürften davon auf Mannheim etwa 5/6 entfallen, also rund jährlich wenigstens 150 000 Tonnen; den günstigsten Fall nun angenommen, daß diese Sendungen nach Vollendung der Regulierung nicht Straßburg und den elsässischen Bahnen, sondern in Kehl den badischen Bahnen zufielen, hätte die badische Bahn bei einem durchschnittlichen Frachtsatz von nur 1,7 Pfg. für das Tonnenkilometer mit einem Frachtausfall von über 300 000 Mk. jährlich sicher zu rechnen. Diese Verluste würden für Baden um so nachteiliger wirken, als den Mannheim entzogenen Handel und Verkehr nicht etwa Kehl oder ein anderer badischer Platz übernehmen wird, sondern das reichsländische Straßburg, das, abgesehen von den sich an die Stadt knüpfenden Erinnerungen, vor Kehl den Vorzug hat, eine konsumkräftige aufblühende Großstadt, Sitz eines schon jetzt bedeutenden Handels und einer nicht unerheblichen Industrie, sowie der Kopf eines weit auch über die Reichsgrenzen hinaus verzweigten Kanalnetzes zu sein. Da aber ferner, wie eine Berechnung in der genannten Denkschrift an die badischen Kammern ergibt, der Anteil Badens an den Gesamtkosten für Bau und Unterhaltung des Strombettes zu seinem Anteil an dem jetzigen Schiffsverkehr und der zu erwartenden Verkehrssteigerung auf dem Oberrhein in einem äußerst ungünstigen Verhältnis stehen würde, — Baden hätte danach verhältnismäßig sechsmal soviel für die Regulierung zu zahlen wie das Elsaß — hat die Zweite badische Kammer die angeforderte 1. Rate von 900 000 Mk. nur unter der Voraussetzung genehmigt, daß die Bestimmungen jenes Staatsvertrags in weitgehendem Maße zu Gunsten Badens geändert würden. Die inzwischen wieder aufgenommenen Verhandlungen zwischen den beteiligten Ländern haben bis jetzt noch zu keinem Resultat geführt. Obwohl aber der aus dem Projekt zu erwartende Nachteil für Baden und Mannheim stets größer sein wird als der Vorteil, so wäre doch die baldige Inangriffnahme und Ausführung des großen Werkes im allgemeinen Verkehrsinteresse nur wünschenswert.

*) Mannheimer Handelskammerbericht für 1902.

c) Neckarkanalisation.

Die soeben erörterte Frage der Oberrheinregulierung könnte uns auch veranlassen, der in unseren Tagen in den interessierten Kreisen viel erörterten und eifrig betriebenen Frage der Einrichtung eines Großschiffahrtsweges auf dem Neckar bis Stuttgart-Eßlingen näherzutreten, bezw. ihren eventuellen Einfluß auf den Mannheimer Kohlengroßhandel zu untersuchen. Es kann natürlich keinem Zweifel unterliegen, daß die Ausführung dieses Planes für den Kohlengroßhandel wie für den Umschlagsverkehr von Mannheim überhaupt eine ähnlich nachteilige Wirkung haben müßte, wie das bei der Rheinregulierung der Fall sein wird. Die Hauptverbrauchsplätze, Stuttgart, Heilbronn usw., werden sich natürlich von dem Bezug ab Mannheim emanzipieren und sich ihrerseits selbst auf die Belieferung ihres natürlichen Hinterlandes einrichten. Doch erscheint uns die nähere Erörterung dieser Frage hier um deswillen nicht erforderlich, weil wir die Durchführung des Planes einer Neckarkanalisation für die nächste Zukunft wenigstens für sehr unwahrscheinlich halten. Denn abgesehen von den sehr erheblichen technischen Schwierigkeiten dieses Werkes dürfte sich wohl Baden schwerlich bereit finden lassen, sich mit den Beteiligungskosten dieses äußerst kostspieligen Projektes in dem Augenblick zu belasten, wo es im Begriff steht, sich an der Ausbauung eines anderen Großschiffahrtsweges, des Oberrheins, finanziell so stark zu engagieren; und es wird dies umso weniger tun, als es nennenswerte Vorteile von der Ausführung des Werkes nicht zu erwarten hat, die vielmehr zum ganz überwiegenden Teil dem Württemberger zufallen werden. Dem badischen Lande werden im Gegenteil, wie erwähnt, ähnliche Verluste entstehen, wie bei der Rheinregulierung durch Verminderung des Umschlagsverkehrs in Mannheim und des von da ausgehenden Eisenbahnfrachtverkehrs, ganz zu schweigen von dem durch nichts zu ersetzenden Schaden, den sein unendlich reizvoll gelegenes Heidelberg durch den Bau ragender knarrender Schleusenwerke*) an seinem bezaubernd friedlich-lieblichen Bilde nehmen wird.

*) Nach der Ansicht Sachverständiger müßten nicht weniger als 3 große Kammerschleusen innerhalb der Stadtgrenzen gebaut werden.

d) Mainkanalisation.

Weit näher der Verwirklichung als der Plan der Neckarkanalisation steht der der Verlängerung des Großschiffahrtsweges auf dem Main bis Aschaffenburg, ein Plan, der von bayerischer Seite in der Absicht eifrig gefördert wird, durch gleichzeitige Schaffung eines leistungsfähigen Umschlagsortes dortselbst der einheimischen Industrie einen billigeren Bezug der Rohmaterialien, namentlich der Kohlen, zu ermöglichen. Es wird sich dabei hauptsächlich darum handeln, den bisher zu den Sätzen des preußischen Rohstofftarifs gehandhabten direkten Bezug ab Zeche durch den kombinierten Wasser- und Bahntransport zu ersetzen; doch wird auch eine Konkurrenz Aschaffenburgs mit dem Mannheimer Kohlenumschlagsverkehr eintreten, und wir wollen dies kurz an Hand der nachstehend gegebenen Tabellen untersuchen. Der Umschlag von nachzusiebenden Nußkohlen und Koks in ihrer Verwendung zu Hausbrandzwecken kann im Vergleich zu den Gestehungskosten des direkten Bahnbezugs ab Zeche zu den Sätzen des preußischen Rohstofftarifs nicht in Frage kommen. Hinsichtlich nicht nachzusiebender, der Industrie dienenden Erzeugnisse ergibt sich, daß der z. Z. ab Aschaffenburg geltende Kohlentarif außer der Belieferung der Stadt Aschaffenburg selbst nur noch für den Verkehr mit Würzburg in Betracht kommen könnte. Die Direktion der kgl. bayerischen Staatsbahnen müßte daher dazu übergehen, im Verkehr von Aschaffenburg mit den übrigen bayerischen Stationen Ausnahmetarife einzuführen, und ist, wie dies die 2. Tabelle erkennen läßt, ohne eine Schmälerung der Erträgnisse ihrer Bahnen fürchten zu müssen, in der Lage, einen Tarif zu konstruieren, der sich auf 7 Mark per 10 Tonnen Abfertigungsgebühr, 2,2 Pfg. per Tonnenkilometer für die ersten 100 km und anstoßend daran für weitere Strecken 1,6 Pfg. per Tonnenkilometer aufbaut, also einen Tarif, dessen Sätze noch billiger wären als die des internen badischen Kohlentarifs ab badischen Hafenstationen. Die Erwägung, daß neue Verkehrsanlagen nicht geschaffen zu werden pflegen, um den Eisenbahnen größere Erträgnisse zu sichern, sondern um die Produktions- und Konkurrenzfähigkeit der Industrie eines Landes zu heben, berechtigt daher zu der Annahme, daß die Direktion der bayerischen Staatseisenbahnen in ihren Frachtzugeständnissen bis zur äußer-

sten Grenze ihrer bisherigen Rentabilitätsbasis gehen und damit die Kohlenversorgung der gesamten bayerischen Industrie im Umschlagsverkehr ab Aschaffenburg zu weit billigeren Gestehungskosten an sich reißen wird, als diese bisher der direkte Verkehr ab Zeche vermitteln konnte. Für den Mannheimer Umschlagsverkehr wäre aber damit, wie die erste Tabelle zeigt, auch die letzte seiner Absatzquellen, Augsburg, mit ziemlich bedeutendem Bedarf verschlossen. Für den Umschlagsverkehr von Kohlen und Koks nach Stationen der badischen und württembergischen Bahnen kann Aschaffenburg nicht in Betracht kommen, höchstens daß zum Nachteil dieser Bahnen in ihrem bisherigen Transitverkehr von Saarkohlen nach Bayern Verschiebungen eintreten können.

Tab. 1.

nach	1.	2.	3.	4.	5.	6.
	Mk.	Mk.	Mk.	Mk.	Mk.	Mk.
Würzburg	92	89	89	82	82	82
Bamberg	102	112	102	97	94	94
Nürnberg	106	112	109	104	100	99
Weiden	119	132	131	126	116	114
Regensburg	120	133	131	126	117	115
Ingolstadt	119	125	130	125	116	114
München	130	133	148	141	129	126
Augsburg	123	121	137	132	121	119
Rosenheim	139	142	161	150	140	136

Zur Erläuterung: Bochum ist als Zentralpunkt für die Kohlenlieferungen angenommen. Die Berechnungen verstehen sich per 10 Tonnen, und sind als mutmaßliche Mainschiffsfracht von Gustavsburg bis Aschaffenburg schätzungsweise 10 Mk. per 10 Tonnen in Ansatz gebracht. Die Ordnungsziffern 1—6 bedeuten:

1. Die Kosten der direkten Bahnfracht ab Zeche nach den Sätzen des preußischen Rohstofftarifs.
2. Die Kosten im Wasserbezug über Mannheim (46 Mk. per Tonne) und Weitertransport per Bahn nach den zur Zeit geltenden Tarifen.



3. Die Kosten im Wasserbezug über Aschaffenburg (55 Mk. per 10 Tonnen) und Weitertransport per Bahn nach den für den Versand ab Aschaffenburg heute geltenden Tarifen.
4. Dto., zu den Sätzen des preußischen Rohstofftarifs.
5. Dto., zu den Sätzen des internen badischen Kohlentarifs.
6. Dto., zu einem Frachtsatz, der sich auf 7 Mk. per 10 Tonnen Abfertigungsgebühr, 2,2 Pfg. per Tonnenkilometer für die ersten 100 km, und anstoßend 1,6 Pfg. per Tonnenkilometer für weitere Strecken aufbaut.

Der Weiterversand von nachzusiebenden Kohlen ab Aschaffenburg bedingt einen Mehraufwand von 16 Mk. per 10 Tonnen für Siebspesen, Griesverlust usw., sodaß ein solcher nie in Frage kommen kann.

Tab. 2.

Anteil der Bayerischen Staatseisenbahnen an den Frachterträgnissen per 10 Tonnen:

im Versand nach	im direkten Versand ab Zeche zu d. Sätzen des preuß. Rohstofftar.	ab Aschaffenburg zu den Sätzen der oben angegebenen Tarife unter			
		3.	4.	5.	6.
	Mk.	Mk.	Mk.	Mk.	Mk.
Würzburg	22.50	34.—	27.—	27.—	27.—
Bamberg	35.50	47.—	42.—	39.—	39.—
Nürnberg	40.50	54.—	49.—	45.—	44.—
Weiden	56.50	76.—	71.—	61.—	59.—
Regensburg	57.50	76.—	71.—	62.—	60.—
Ingolstadt	56.50	75.—	70.—	61.—	59.—
München	69.50	93.—	86.—	74.—	71.—
Augsburg	61.50	82.—	77.—	66.—	64.—
Rosenheim	79.50	106.—	95.—	85.—	81.—

Im Versand ab Mannheim nach Augsburg ist der Frachtanteil der bayerischen Bahn 25 Mk. per 10 Tonnen.

Im Anschluß an die obigen Ausführungen wollen wir uns schließlich noch fragen, welche weiteren Rhein- und Mainhäfen als eventuelle Konkurrenzumschlagsplätze in Frage kommen könnten,

und es wären dies die Städte Worms, Mainz und Gustavsburg. Da jedoch, wie erwähnt, nach den Bestimmungen der preußischen Staatsbahnen und ebenso natürlich der preußisch-hessischen Eisenbahngemeinschaft der preußische Rohstofftarif nur für die Versendungen ab den deutschen Produktionsstätten in Anwendung zu bringen ist, so ist für die genannten Städte gegenüber dem mit dem badischen Ausnahmetarif operierenden Mannheim eine Konkurrenz nach dessen Absatzgebiet ausgeschlossen. Nun wurden allerdings in der Zeit vom 12. September 1900 bis 1. Oktober 1902 von den preußischen Staatsbahnen wegen Kohlenmangels die Vergünstigungen des Rohstofftarifs auch für die Versendungen ab den Wasserumschlagsplätzen gewährt und zwar ohne Rücksicht auf die Herkunft der Kohle. Wir geben daher in der folgenden Tabelle eine Berechnung, wie sich dann die Frachtkosten im Versand ab den genannten Hafenstationen nach Orten des Mannheimer Absatzgebietes im Vergleich zu denen ab Mannheim stellen werden. Hiernach behält Mannheim noch einen so bedeutenden Frachtvorsprung vor den anderen Hafenplätzen, wobei die Wasserfracht nach Worms die gleiche und die nach Mainz und Gustavsburg nur um 2—3 Mk. billiger ist wie die nach Mannheim, daß ein Wettbewerb jener Städte mit Mannheim auch in der angegebenen Zeit nicht stattfinden konnte und auch in Zukunft nicht in Frage kommen kann.

Die Fracht für 10 Tonnen Kohlen und Koks beträgt zu den Sätzen des badischen bezw. des preußischen Rohstofftarifs:

nach den	ab Mannheim	ab Worms	ab Mainz	ab Gustavsburg
	Mk.	Mk.	Mk.	Mk.
bad. Stationen:				
Heidelberg	11.—	19.—	29.—	28.-
Bruchsal	18.—	26.—	36.—	35.—
Pforzheim	28.—	35.—	46.—	44.—
Karlsruhe	21.—	29.—	39.—	37.—
Baden	29.--	36.—	47.—	45.—
Offenburg	35.—	44.—	54.—	52.—
Freiburg	45.—	58.—	68.—	66.—
Konstanz	64.—	82.—	89.—	88.—

nach den	ab Mannheim	ab Worms	ab Mainz	ab Gustavs-burg
	Mk.	Mk.	Mk.	Mk.
württ. Stationen:				
Stuttgart	35.—	44.—	53.—	51.—
Heilbronn	27.—	35.—	45.—	42.—
Ludwigsburg	33.—	40.—	51.—	49.—
Eßlingen	39.—	47.—	57.—	55.—
Reutlingen	49.—	56.—	66.—	64.—
Göppingen	45.—	53.—	63.—	61.—
Friedrichshafen	79.—	86.—	92.—	91.—
Tuttlingen	59.—	66.—	77.—	75.—
Rottweil	53.—	60.—	70.—	68.—
Ulm	57.—	64.—	74.—	72.—

4. Die Kohlenpreise.

A. Ihre Bedeutung für die Volkswirtschaft.

Es dürfte nicht leicht einen Bedarfsgegenstand geben, der in gleicher Weise wie die Kohle für fast alle Zweige des wirtschaftlichen Lebens von Bedeutung wäre, an dessen Preisgestaltung so viele Glieder des Volkswirtschaftskörpers in direkter Weise interessiert wären, wie an den Kohlenpreisen. Bilden die für den Verbrauch an Kohlen ausgegebenen Summen für die große Zahl wirtschaftlicher Produzenten, die mit Maschinen arbeiten, einen Teil der Produktionskosten ihrer Waren, so stellen sie für das konsumierende Publikum einen Teil der Kosten der Lebenshaltung dar, und hier wie dort wird eine Aenderung der Kohlenpreise mehr oder minder von Einfluß sein. Was dies speziell z. B. für den Hauptkohlenverbraucher, die Eisenindustrie, bedeutet, werden wir leicht ermessen, wenn wir bedenken, daß von der Gewinnung der Erze an zur Herstellung einer Tonne Kleineisenwaren 4 bis 6 Tonnen Kohlen notwendig sind; und dies wird um so bedeutsamer durch die Tatsache, daß, je weiter man auf dem Weg von den Fertigfabrikaten zu den Halbfabrikaten und Rohprodukten zurückgeht, ein um so größerer Prozentsatz der Produktionskosten auf den

Verbrauch von Kohlen entfällt, gegenüber dem Verbrauch des zu verarbeitenden Materials selbst; wenn daher, wie man annimmt, zur Gewinnung einer Tonne Roheisen 2 Tonnen Kohlen gebraucht werden, so muß eine Verteuerung der Kohle in dem Preis des Rohprodukts besonders stark zum Ausdruck kommen, und wird sich weiterhin die Preisdifferenz für die Halb- und Ganzfabrikate sogar multiplizieren, indem diesen auch das zu verarbeitende Material verteuert ist. Schließlich wird sich dies auch im übrigen Wirtschaftsleben bemerkbar machen. Daß auf der anderen Seite, wie gesagt, das kohlenkonsumierende Publikum direkt an der Preisgestaltung der Kohlen interessiert ist, braucht nicht näher ausgeführt zu werden. Hervorheben wollen wir hier nur, als Parallele zu obigem, daß, je weiter wir zu den einfacheren Volksschichten hinabsteigen, die Kohlenrechnung einen desto größeren Teil der Unterhaltskosten beansprucht, sodaß bei Familien, die etwa nur das „Existenzminimum" beziehen, durch ein Steigen der Kohlenpreise eine Einschränkung der Lebenshaltung herbeigeführt werden kann.

B. Faktoren der Preisbestimmung.

Bei den Kohlenpreisen haben wir zu unterscheiden zwischen den Preisen des Kohlen-Syndikats — wir wollen auch hier das Rhein.-Westfälische Kohlen-Syndikat als maßgebend betrachten —, denen des Groß- und des Detailhandels, wobei für jede dieser drei Kategorien die Gestehungskosten die Grundlage für ihre Preisberechnung bilden, und insbesondere für die Händler hauptsächlich die Transportkosten bis zum Lager als ausschlaggebendes Moment hinzukommen. Im einzelnen wollen wir nun als Faktoren für die Bestimmung des Kohlenpreises betrachten: die Qualität der Kohlen, die Produktionskosten, das Verhältnis zwischen Angebot und Nachfrage und schließlich die Transportkosten.

Die Qualität der Kohle, die ihr innewohnende Heizkraft, ist schon nach dem Fundgebiet verschieden und daher auch verschieden bewertet. So ist im Allgemeinen die Ruhrkohle der Saarkohle an Qualität überlegen, wiewohl auch hier erstklassige Kohlen reichlich gegraben werden. Unter den Ruhrprodukten wiederum werden die Anthrazitkohlen von den englischen Anthrazits durch ihren hohen Gehalt an Kohlenstoff ganz bedeutend übertroffen, und die letzte-

ren erzielen daher auch entsprechend höhere Preise. Ein anderer Unterschied der Qualitäten ist gegeben durch die verschiedene Größe der einzelnen Stücke, und zwar ist hier ausschlaggebend die größere oder geringere Verwendbarkeit je nach Größe der Stücke. So werden Stückkohlen gern von Schiffen, besonders Seeschiffen, wegen deren beschränkten Aufbewahrungsraumes und infolge der vorteilhafteren Stapelung verwendet, während sonst die Nußkohlen und hier besonders die Nuß I und II wegen ihrer besonderer Handlichkeit und Verwendungsfähigkeit bevorzugt werden. Zuletzt, weil am wenigsten verwendungsfähig, folgt der Gries, der deshalb auch am niedrigsten im Preise steht. Die Durchschnittspreise für die einzelnen Sortimente werden wir weiter unten in einer Tabelle angeben. Allen diesen Preisen liegt nun ein Mindestpreis zu Grunde, der durch die Produktionskosten bestimmt ist, und unter dem die Zechen ihre Produkte auf die Dauer nicht absetzen können, ohne sich zu ruinieren. Tatsächlich war es aber den Zechen nicht immer möglich, auf Grundlage ihrer Gestehungskosten ihre Produkte nutzbringend unterzubringen, weil Angebot und Nachfrage in einem unharmonischen Verhältnis standen. Daß es nun gerade für die Ruhrkohlen eine solche Periode gegeben hat, in der der Marktpreis der Kohlen ihrem natürlichen Preis oft in keiner Weise entsprach, d. h. wo durch den Kampf der konkurrierenden Zechen um Absatz das Angebot von Kohlen so unverhältnismäßig stark gesteigert war, daß der erzielte Preis oft nicht einmal den Selbstkostenpreis erreichte, haben wir schon mehrmals zu erwähnen Gelegenheit gehabt, desgleichen, daß schließlich diesen ungesunden Zuständen durch das moderne Mittel der Kartellierung ein Ende bereitet worden ist. Da nun die Preisstellung, wie sie das Rhein. Westf. Kohlen-Syndikat vornimmt, für ganz West- und Süddeutschland wie auch speziell für den Mannheimer Kohlengroßhandel maßgebend war und ist, so wird es von Vorteil sein, uns über dessen Entstehung wie ebenso über seine Preispolitik hier kurz zu orientieren.

Nachdem durch die Berggesetzgebung in den 60er Jahren auch auf dem Gebiete des Bergbaues für die Privatinitiative freie Bahn geschaffen war, entwickelte sich bald die regste Tätigkeit, begünstigt durch die mächtige Entfaltung des ganzen wirtschaftlichen Lebens. Aber die große Zersplitterung des Besitzes sowie die dadurch her-

vorgerufene Regellosigkeit der Produktion und des Angebots wirkten sehr nachteilig auf die Kohlenindustrie. Zu Zeiten starker Nachfrage suchten die einzelnen Bergwerksverwaltungen möglichst hohe Preisforderungen zu stellen, während sie sich in Zeiten schwacher Nachfrage unterboten. Die einzelne Zeche konnte durch Produktionseinschränkung keinen Einfluß auf die Preisbildung ausüben; es handelte sich für sie vielmehr darum, bei unverminderter Produktion Absatz zu finden. Demzufolge blieben Ueberproduktion und Preisrückgang eine ständige Erscheinung; die Betriebe wurden immer unrentabler, sodaß die Gewerken Zubuße auf Zubuße zu leisten hatten. Versuche, die Verhältnisse wieder in geordnete Bahnen zu lenken, wurden schon frühe gemacht, indem man Vereinbarungen über gemeinsame Einschränkung der Produktion, Förderkonventionen 2c. schloß. Alle diese Abmachungen hatten aber keinen Bestand und versagten meist gerade dann, wenn sie sich besonders bewähren sollten, da noch eine zu große Minderheit sich nicht gebunden hatte und es den Verpflichteten selbst unmöglich machte, an ihren Abmachungen festzuhalten. Schließlich brachte es doch die Not und der wohlerwogene Vorteil zu Wege, daß aus den sich rücksichtslos Bekämpfenden allmählich „Kartellbrüder" wurden, die sich zum gemeinsamen Handeln die Hand reichten. Die überwiegende Mehrzahl der Steinkohlenzechen des Ruhrgebiets schloß sich im Jahre 1893 zu dem Rheinisch-Westfäl. Kohlen-Syndikat zusammen. Dieses hat sich als Aufgabe gestellt, „den Beteiligten lohnende, wenn auch mäßige Preise zu verschaffen und gleichmäßigen Absatz zu erzielen, um den für die Beteiligten und für die Arbeiter der Syndikatszechen bedenklichen Zustand stark schwankender Produktion und Erträgnisse zu beseitigen." Es sucht diese Aufgabe dadurch zu erreichen, daß es die Produktion regelt, indem es den einzelnen Mitgliederzechen entsprechende Beteiligungsziffern an der Gesamtproduktion zuteilt, daß es selbst die Verkaufspreise festsetzt und dies dem freien Ermessen der einzelnen Zechen entzieht, und daß es schließlich den Vertrieb der Kohlen selbst organisiert und ausführt, während die einzelnen Zechen ihre Produkte nur dem Syndikat zur Verfügung zu stellen haben. Das Kohlen-Syndikat stellt sich demnach dar als eine Produktions-, Preis- und Vertriebskartellierung. Auf seine Organisation im einzelnen können wir indes hier nicht eingehen. Fragen wir uns

nach dem Erfolg des Syndikats, so müssen wir sagen, daß es sich als eine außerordentlich feste und glückliche Organisation bewährt hat, — es besteht jetzt schon volle 11 Jahre — sodaß es auch die letzte Krisis, die erste seit Bestehen des Syndikats, ohne Schaden überdauern konnte. Bezüglich der Preise im besonderen hat es seinen Zweck den beteiligten Zechen gegenüber gleichfalls voll erreicht, indem es Schleuderpreise, wie sie früher an der Tagesordnung waren, einfach unmöglich machte. Die Preise des Syndikats zeigen daher, wie wir an der folgenden Tabelle sehen können, naturgemäß eine steigende Tendenz. Aber diese Steigerung war zugleich noch dadurch veranlaßt, daß in jener Zeit, und eigentlich erst seit Gründung des Syndikats, die Löhne der Bergarbeiter in die Höhe gingen, prozentual viel stärker als die Kohlenpreise, und ferner dadurch, daß überhaupt auf allen Gebieten infolge des allgemeinen wirtschaftlichen Aufschwungs die Warenpreise, mitunter ganz gewaltig, anzogen.

Wie ist aber vom Standpunkt der Konsumenten aus die Preispolitik des Kohlen-Syndikats zu beurteilen? Was zunächst die Erhöhung der Preise durch das Syndikat in den ersten Jahren seines Bestehens betrifft, so darf sie aus den Gründen, deren wir schon oben gedacht, als gerechtfertigt bezeichnet werden; sie erscheint gegenüber den Preisen der Vorjahre, die doch, wie wir gesehen haben, großenteils Verlustpreise waren, als verhältnismäßig gering. Doch war damals gegen eine stärkere und schnellere Erhöhung der Preise die Rücksicht bestimmend, die das Syndikat auf die allgemeine wirtschaftliche Lage nehmen zu müssen glaubte, die in den Jahren 1893, 94, 95 noch völlig in Lethargie verharrte. Auch wollte man die Ruhrzechen, die dem Syndikat nicht beigetreten waren, nicht durch ein weiteres Hinaufsetzen der Preise zu sehr in der Konkurrenz stärken. Daß weiterhin in den Jahren des wirtschaftlichen Aufschwunges und besonders in den Hochflutjahren 1898, 99, 1900 das Syndikat, wie auch die folgenden Zahlen zeigen, eine sehr maßvolle Preispolitik getrieben hat, ist umsomehr anzuerkennen, als andere Kohlengebiete, wie besonders Belgien und England, die Konjunktur gehörig ausgenutzt haben, indem sie ihre Kohlenpreise ganz enorm in die Höhe trieben. Das Syndikat ist diesem Vorgehen nur langsam und in mäßigen Grenzen gefolgt und hat dadurch auch auf andere Wirtschaftszweige mäßigend ein-

Normal-Verkaufspreise des Rheinisch-Westfälischen Kohlen-Syndikats.*)

Sorte:	1893/94	1894/95	1895/96	1896/97	1897/98	1898/99	1899/00	1900/01	1901/02	1902/03	1903/04
	Mk.	Mk.	Mk.	Mk.	Mk.	Mk.	Mk.	Mk.	Mk.	Mk.	Mk.
Gasflammen-Stückkohle	11.50	12.—	12.—	11.50	12.—	12.—	12.—	13.50	13.50	13.50	13.—
„ Förderkohle	8.—	8.50	8.50	8.75	9.25	9.25	9.75	10.75	10.75	10.25	10.—
„ Nuß I	11.—	12.—	12.—	11.—	11.—	11.—	11.50	12.75	13.—	13.—	12.75
„ „ II	11.—	12.—	12.—	11.—	11.—	11.—	11.50	12.75	13.—	13.—	12.75
„ „ III	9.—	10.—	10.—	10.—	10.—	10.—	10.50	11.50	11.75	11.25	11.—
„ „ IV	8.—	8.50	8.50	8.50	9.—	9.—	9.50	10.50	10.78	10.—	10.—
Flammnüßgrus	5.50	6.50	6.50	6.50	7.—	7.—	7.50	8.50	8.85	8.10	8.—
Fettstückkohlen	11.—	12.—	12.—	11.50	11.50	11.50	12.—	13.—	13.—	13.—	13.—
Fettförderkohlen	7.—	7.50	7.50	8.30	8.60	8.60	9.10	10.10	10.—	9.—	9.—
Fett bestmelierte (50%)	8.—	8.—	8.50	9.30	9.60	9.60	10.10	11.10	11.—	11.—	11.—
Fett-Nuß I	10.50	11.—	11.—	11.—	11.—	11.—	11.50	12.75	13.—	13.—	12.75
„ „ II	10.—	10.50	11.—	11.—	11.—	11.—	11.50	12.75	13.—	13.—	12.75
„ „ III	8.—	8.50	9.—	9.30	9.80	10.—	10.50	11.75	12.—	11.50	11.25
„ „ IV	7.—	7.50	8.—	8.30	8.80	9.—	9.50	10.75	11.—	10.25	10.25
Kokskohlen	5.50	6.—	6.50	6.50	7.—	8.—	8.50	10.50	10.50	10.—	10.—

*) Geschäftsberichte des Rheinisch-Westfälischen Kohlen-Syndikats.

gewirkt. Die höchsten Preise nun zeigt das Jahr 1901, das doch als das Jahr des ausgesprochenen Rückganges der wirtschaftlichen Konjunktur bezeichnet werden muß. Das hat aber seinen Grund in einer Eigentümlichkeit des Kohlengeschäfts, daß nämlich in der Regel das eigentliche Hochflutjahr im Kohlengeschäft dem der allgemeinen wirtschaftlichen Bewegung folgt, und zwar deshalb, weil die Kohlenlieferungsverträge, die ja immer auf ein ganzes Jahr, von April bis April, getätigt zu werden pflegen, in dem ersten Jahre der wirtschaftlichen Depression noch die Züge des letztvergangenen Jahres der Hochkonjunktur tragen. Und die Preise machen natürlich diesen Gang in der Regel mit. So war es denn auch 1901. Die Verträge wurden zum großen Teil noch Ende 1900 für das am 1. April 1901 beginnende neue Geschäftsjahr geschlossen. Nun ist aber mit Recht, namentlich bei Gelegenheit der Kartell-Enquête im Februar 1903, hierzu bemerkt, — und es ist deswegen mancher Stein auf das Syndikat und seine Leiter geworfen worden — daß schon im Sommer 1900 die Zeichen des wirtschaftlichen Umschwungs bemerkbar waren, und daß im weiteren Verlauf des Jahres 1900 die Krisis einen Geschäftszweig nach dem anderen besonders auch die Eisenindustrie zu ergreifen begann. Das Syndikat, sagt man, hätte die weitere vollständige Depression voraussehen können und durch Ermäßigung der Preise für 1901 den notleidenden Industrieen die Krisis überwinden helfen sollen. Das Syndikat hat geglaubt, nicht so handeln zu sollen, vielleicht weil man den Druck, der auf dem Wirtschaftsleben lastete, für vorübergehend hielt, wahrscheinlich aber, weil man nach den damaligen Verhältnissen des Kohlenmarktes überhaupt nicht anders konnte. Das Jahr 1900 zeigte nämlich, wie schon öfters bemerkt, eine gewisse Kohlenknappheit, die sich aber infolge der Angst der Konsumenten, nicht genügend Kohlen bekommen zu können, und auch durch die Verhandlungen über die „Kohlenfrage" im Reichstag Anfang Dezember 1900, die die Angst nur noch verallgemeinerten, zu einer ausgesprochenen Kohlennot auszugestalten drohten. Jeder drängte auf Abschluß für das nächste Jahr, womöglich noch mit übergroßen Mengen; dadurch entstand aber wiederum eine ganz ungewöhnlich starke Nachfrage nach Kohlen. Hätte nun das Syndikat, als kaufmännisch geleitetes Unternehmen, darauf mit einer Preisreduktion antworten sollen? Es glaubte sich um so weniger

dazu veranlaßt, als die anderen Kohlenreviere in der Preissteigerung fortfuhren, und namentlich an der Saar der Fiskus selbst seine Preise im Jahre 1900 von Halbjahr zu Halbjahr stark erhöhte. Glaubte sich somit das Syndikat zu einer mäßigen Preiserhöhung berechtigt, so ist demgegenüber fraglich, ob eine eventuelle Ermäßigung der Preise der wirtschaftlichen Lage überhaupt zum Vorteil gereicht wäre. Es ist nämlich zu bedenken, daß die letzte Krisis offenbar durch Ueberproduktion verursacht wurde, eine Ueberproduktion, die allmählich durch die gewaltigen Anstrengungen der ganzen Kulturwelt während der lange anhaltenden Hochkonjunktur entstanden ist. Der Markt konnte auf die Dauer einer solchen Massenproduktion gegenüber nicht entsprechend abnahmefähig bleiben. Die Industrie in diesem Augenblick durch Verbilligung der Rohmaterialien zu einer starken Herabsetzung der Warenpreise zu veranlassen, — ein Mittel, welches bei anders gearteten Krisen wohl zu empfehlen ist — hätte hier nur dazu beitragen müssen, die Krisis zu beschleunigen und zu verschärfen. Den toten Punkt mußte hier die Zeit überwinden helfen, und nur, nachdem die Ueberfüllung des Marktes durch Aufbrauch der Warenvorräte beseitigt war, konnte das natürliche Wiederanziehen des Bedarfs und der Nachfrage eine gesunde Neubelebung in die Verhältnisse tragen.

Hätte nun das Syndikat, wie gesagt, in jener Zeit nicht zwar zu einer Herabsetzung der Preise greifen sollen, wohl aber andererseits auch die immerhin beträchtliche Erhöhung derselben vermieden, die doch ohne Zweifel die Industrie in der Zeit der rückgängigen Konjunktur doppelt schwer drücken mußte, so hätte es auch diesen schwersten Vorwürfen, die gegen seine Leitung erhoben worden sind, die Spitze abgebrochen und damit das Lob vollgemacht, das ihm bei Gelegenheit der genannten Kartell-Enquête im Allgemeinen so reichlich gespendet wurde, und welches mit Recht seine Existenz als einen wahren Segen für die gesamte Volkswirtschaft bezeichnete.

Wir haben hier die Preispolitik des Rhein. Westf. Kohlen-Syndikats etwas näher, doch gleichwohl in möglichster Kürze, beleuchtet, weil die Syndikatspreise für das ganze westliche und südliche Deutschland maßgebend sind, und besonders auch für die Großhandelspreise des Mannheimer Platzes die Richtschnur abgeben.

Wir haben nun weiter oben betreffs der Preisbildung gesagt, daß für die Großhändler als weiteres Moment für seine Preis-Festsetzung namentlich die Transportkosten bis zum Lager in Betracht kommen, sodaß sich für ihn die Gestehungskosten, als Grundlage für seine Verkaufspreise, aus den oben charakterisierten Syndikatspreisen und den Transportkosten als Hauptbestandteilen zusammensetzen. Von Bedeutung ist, daß diese Frachtkosten einen um so größeren Prozentsatz des Selbstkostenpreises ausmachen, einen je größeren Weg die Kohlen zurückzulegen haben, und daß dies speziell bei den Kohlen, als einem Rohmaterial und Massengut, besonders in's Gewicht fällt. Daß daher der Großhändler die Transportkosten durch Aufsuchen des billigsten Transportweges möglichst zu ermäßigen sucht, ist selbstverständlich; hängt doch gerade davon größtenteils die Ausdehnung seines Absatzgebietes ab; über diesen Punkt haben wir uns ja schon oben eingehend unterhalten. Als weitaus billigster Transportweg für die nach Mannheim bestimmten Kohlenmengen kommt natürlich die Rheinwasserstraße in Betracht. Als Kosten für den Bezug zu Wasser werden durchschnittlich Mk. 46.— für 10 Tonnen berechnet, und zwar setzt sich diese Summe in folgender Weise zusammen:

Durchschnittliche „Hafenfracht" (von den Zechen bis Duisburg-Ruhrort) per 10 To. . . .	Mk. 15.50
Durchschnittliche Schiffsfracht à Mk. 2.25 per Karre = 1,7 To., macht pro 10 To. . . .	Mk. 13.50
Schlepplohn von Duisburg nach Mannheim pro 10 To.	Mk. 10.50
Kippspesen pro 10 To.	Mk. 0.80
Verladeprovision pro 10 To.	Mk. 1.00
Versicherungsgebühr pro 10 To.	Mk. 0.70
Auskrahnspesen pro 10 To.	Mk. 4.00
für 10 To.	Mk. 46.00

Diese Summe bildet also einen sehr wesentlichen Bestandteil für den zu berechnenden Großhandelspreis; dazu kommen noch für in Mannheim nachzusiebende Ware durchschnittlich 16 Mk. per 10 t an Unkosten für Siebspesen, Griesverlust etc.; schließlich macht der Großhändler zur endlichen Festsetzung seiner Verkaufspreise noch entsprechende Aufschläge für seine besonderen Geschäftsunkosten,

Amortisations- und Risikoprämie, Arbeitsrente ꝛc., in der üblichen Weise. Von besonderer Bedeutung für die Mannheimer Großhandelspreise ist nun, abgesehen von den Schwankungen der Syndikatspreise, die leichtliche Veränderlichkeit der Transportkosten, die oft eine nur zu große Beweglichkeit in die Kohlenpreise bringt. Je nach den Wasserstandsverhältnissen des Rheins zeigen die Schiffsfrachten und Schlepplöhne oft beträchtliche Unterschiede, oder es ist wieder die Konkurrenz, hier die der Reeder, welche für die überaus schädlichen Schwankungen sorgt. In den Großhandelspreisen kommen nun aber nicht etwa bloß die tatsächlichen Unterschiede in den Frachten zum Ausdruck, wie sie durch die Veränderlichkeit des Frachtenmarktes hervorgerufen werden, sondern es besteht ein eigenartig starker Einfluß des jeweiligen Frachtenmarktes auf die Kohlenpreise, indem nämlich hohe Frachten in besonderer Weise auch die Kohlenpreise anregen, niedere Frachten dagegen sie weiter herabzudrücken pflegen. Der Grund hierfür ist natürlich der, daß mit hohen Frachten in der Regel geringere Zufuhren von Kohlenmengen korrespondieren, und umgekehrt reichliche Zufuhren mit niederen Frachtsätzen, und daß das hierdurch möglicherweise verringerte bezw. gesteigerte Angebot der Ware seinen Einfluß auf die Kohlenpreise ausübt. Von großer Bedeutung für die Veränderlichkeit der Kohlenpreise ist ferner der natürliche Unterschied der Bedarfsmengen in den verschiedenen Jahreszeiten. Dem reichlichen Angebot im Sommer steht eine schwache Nachfrage gegenüber, während in der kalten Jahreszeit die Nachfrage besonders lebhaft ist und sich oft plötzlich stark steigert. Die Wirkung für die Kohlenpreise ist eine dementsprechende. Nach dem vorstehend Gesagten ist es also verständlich, wenn die „Tages"- oder Monatspreise nicht unbedeutende Differenzen zeigen, und wir lassen daher hier in einer Tabelle die Großhandelspreise für die einzelnen Monate des Jahres 1903 folgen. (S. S. 75.)

Sind diese Schwankungen in den Tagespreisen mehr von lokalen bezw. ephemeren Erscheinungen bedingt, und daher von mehr untergeordneter Bedeutung, so sind darüber hinaus Einflüsse geltend, die den Kohlenpreisen das Gepräge für größere Zeitabschnitte geben und ihnen mehr die allgemeine Richtung vorschreiben, in der sie sich bewegen, und der gegenüber, verglichen mit der natürlichen Richtung eines Stromes, jene Schwankungen nur etwa

Steinkohlen-Grosshandelspreise (in Mark für die Tonne) im Jahre 1903.*)

Monat	Industrie-Kohlen						Hausbrandkohlen			Koks	
	Flammförder-(Maschinen-)Kohlen	Flammnuß-Kohlen **)			Schmiedenüsse **)		Fettnuß I/II gesiebt	Fettschrot 35% Stücke	Anthracitnuß II	Gießereikoks	Hausbrand-(Brech-)Koks
		I/II	III	IV	III	IV					
Januar	14.—	18.—	16.50	15.—	17.—	15.50	19.—	14.—	31.—	22.—	23.—
Februar	13.50	17.20	15.70	14.20	16.—	14.50	17.50	13.—	29.—	21.50	22.—
März	13.—	16.80	15.—	13.80	15.50	14.20	17.80	12.50	28.50	21.—	21.50
April	12.80	16.50	14.80	13.80	15.50	14.20	17.50	12.50	28. -	20.50	21.50
Mai	13.20	16.50	15.20	14.20	15.50	14.50	17.20	13.—	28.—	20.50	21.50
Juni	13.50	16.50	15.50	14.50	15.50	14.50	17.50	13.—	28.—	20.50	21.50
Juli	13.50	16.50	15.50	14.50	15.50	14.50	17.50	13.—	28.—	20 50	21.50
August	13.50	16.50	15.50	14.50	16.—	14.80	17.50	13.—	28.—	20.50	21.50
September	14.—	17.50	16.—	15.—	16.50	15.25	17.50	13.80	30.—	21.50	22.50
Oktober	14.—	17.50	16.—	15.—	16.50	15.25	19.—	14.—	30.50	21.50	22.50
November	14.50	17.75	16.50	15.25	16.75	15.25	19.—	14.—	30.50	21.50	22.50
Dezember	14.50	17.75	16.50	15.25	16.75	15.25	19.—	14.—	30.50	21.50	22.50

*) Mannheimer Handelskammerbericht 1903. **) Gesiebt + 1 Mk.

den Krümmungen des Stromlaufes entsprechen. Es ist der Einfluß der Konjunkturen, der in größeren Zeitperioden auf- und absteigenden Bewegungen des Gesamtwirtschaftslebens, die auch den Großhandelspreisen für gewöhnlich den jeweiligen Charakter aufzwingen, sodaß man etwa „Jahrespreise“ unterscheiden kann, die ihrerseits den Gang der wirtschaftlichen Entwicklung wiederspiegeln. In dieser Hinsicht wirken von vornherein natürlich schon die Einkaufspreise, also die Syndikatspreise, die ja ihrerseits, wie wir gesehen, sich auch nach den Konjunkturen richten. Da aber ferner, wie jeder Unternehmer so auch der Kohlengroßhändler normalerweise aus günstigen Konjunkturen zu profitieren sucht bezw. unter ihrer Ungunst zu leiden hat, so werden hierdurch die Großhandelspreise um so stärker nach der einen oder anderen Seite ausschlagen. Daß sich hier außerdem Auswüchse ungesunder Natur nach beiden Richtungen hin zeigen, haben wir schon oben gesehen, daß nämlich auf der einen Seite kolossale Preistreibereien vorkamen, wie in einzelnen Fällen in Norddeutschland, auf der anderen Seite aber, und hier allgemein in einem ganzen Gebiet, in Süddeutschland, die Kohlenpreise infolge der unmäßigen Konkurrenz zu Schleuderpreisen herabgedrückt worden sind. Die nebenstehende Tabelle, in der wir die Großhandelspreise in Mannheim für die letzten fünf Geschäftsjahre zusammengestellt haben, werden uns das Gesagte deutlich zeigen, wenn wir sie mit den oben gegebenen Syndikatspreisen vergleichen. Während die letzteren im Geschäftsjahr 1900—01, dem letzten der Hochkonjunktur, nur um Mk. 1.— bis Mk. 1.25 gegen das vorhergehende Jahr gestiegen waren, zeigen die Großhandelspreise in derselben Zeit eine Steigerung von 3—4 Mark pro Tonne; und während andererseits die Syndikatspreise in den Jahren der absteigenden Konjunktur nur ein entsprechend geringeres Zurückweichen aufweisen, zeigen die Großhandelspreise in dieser Zeit ein stetiges und sehr starkes Abfallen, wobei noch bemerkt sei, daß die angegebenen Preise für Mannheim nicht die so verlustbringenden Konkurrenz-Kampfpreise der Großhändler in den letzten Jahren darstellen, sondern die normalen Preise für den regelmäßigen ruhigeren Geschäftsverkehr.

Ungefähre Preisfixierung des Mannheimer Kohlengrosshandels für die letzten 5 Geschäftsjahre.

Jahre	Industrie-Kohlen						
	Fettflamm-förderkohlen (Maschinen-kohlen)	Flammnuß-kohlen I/II	Flammnuß III	Flammnuß IV	Schmiedenuß III	Schmiedenuß IV	Gries
	Mk.	Mk.	Mk.	Mk.	Mk.	Mk.	Mk.
1899/1900	14.—	17.—	16.—	15.—	16.50	15.50	11.—
1900/01	17.50/18.50	20.—/21.—	19.—/20.—	18.—/19.—	19.—/20.—	18.—/19.—	16.—
1901/02	16.50	20.65/21.15	18.65	17.—	19.—	18.—	15.—
1902/03	13.50	18.50	16.—	14.50	16.50	15.50	11.—
1903/04	13.—	17.70	15.50	14.—	16.—	14.50	11.—
		gesiebt Mk. 1.— mehr pro Tonne.					

Wo in obiger Tabelle 2 Preise angegeben sind, verstehen sich diese für Sommer- und Winterlieferung.

(Fortsetzung siehe folgende Seite).

Ungefähre Preisfixierung des Mannheimer Kohlengrosshandels für die letzten 5 Geschäftsjahre. (Fortsetzung).

Jahre	Hausbrand-Kohlen				Koks		
	Fettnuß I/II (gesiebt)	Fettschrot ca. 35%	Ruhr-anthracit II	Engl. Anthracit II	Gießereikoks	Brechkoks	Perlkoks
	Mk.	Mk.	Mk.	Mk.	Mk.	Mk.	Mk.
1899/1900	18.50/19.50	14.—	26.—/27.—	27.—/28.—	28.—	22.50	12.50
1900/01	21.—/22.—	17.—/18.—	28.50/31.—	34.—/35.—	30.—	31.—/32.—	15.—
1901/02	21.—/22.—	16.—	31.—/33.—	35.—/37.—	30.—	30.—	14.—
1902/03	19.—/20.—	13.50	29.—/31.—	35.—/37.—	23.—	23.50	11.50
1903/04	17.50/18.—	13.—	28.50/29.50	34.—/36.—	21.50	21.50	11.50

Wo in obiger Tabelle 2 Preise angegeben sind, verstehen sich diese für Sommer- und Winterlieferung.

III. Künftige Organisation des Mannheimer Kohlengrosshandels.

Die Rheinische Kohlenhandels- und Reederei-Gesellschaft m. b. H.

Es bleibt uns jetzt noch die Aufgabe, darzustellen, auf welche Weise von den beteiligten Kreisen versucht worden ist, den besprochenen Unzuträglichkeiten auf dem Mannheimer und überhaupt auf dem süddeutschen Ruhrkohlenmarkt abzuhelfen, und wie sich hier demnach in Zukunft die Verhältnisse gestalten werden. Wir haben schon oben, wo wir den Großhandel als einen der Abnehmer des Syndikats besprachen, gesehen, wie nach dem Umschwung der allgemeinen Konjunktur das gesamte süddeutsche Kohlengeschäft einer Zeit völliger Verwirrung entgegenging, hervorgerufen durch die blinde Konkurrenz der Händler, die, anstatt dem stark verminderten Bedarf durch Einschränkung ihrer Abschlußmengen Rechnung zu tragen, unbedingt an den hohen Verschleißziffern der Hochflutjahre festzuhalten und die überschüssige Ware auf jede Weise an den Mann zu bringen suchten. Dazu kam, daß auswärtige Firmen, die ihre Mengen in ihrem bisherigen Absatzgebiet nicht unterzubringen vermochten, in Mannheim, Rheinau, Karlsruhe usw. Niederlassungen gründeten und somit das Angebot noch vergrößern halfen. Aber noch ein anderes war es, was die Großhändler zu der geradezu widernatürlichen Geschäftsführung verleitete. Es war nämlich schon damals, bald nach Beginn des Niedergangs, unter den Großhändlern der Wunsch rege geworden, und es wurden auch diesbezügliche Anstrengungen gemacht, der unsinnigen Konkurrenz dadurch ein Ende zu bereiten, daß man durch Schaffung einer Vereinigung festerer oder loserer Art den

Absatz zu regeln und vor allem den einzelnen Händlern nur einen der verringerten Nachfrage entsprechenden Minderabschluß zu gestatten suchte. Die Bemühungen waren aber damals an der Renitenz einiger Großhändler gescheitert, und die Fehde ging weiter. Nachdem aber später von Seiten des Syndikats unter der Hand Versuche in gleicher Richtung gemacht wurden, und da man sich sagte, daß an dem eventuell zu stande kommenden Händler-Syndikat jeder mit einer dem Umsatz entsprechenden Beteiligungsziffer partizipieren werde, so war es das Bestreben jedes einzelnen, nur möglichst große Mengen, wenn auch mit Verlust, unterzubringen. Denn mit jeder mehr abgesetzten Tonne nahm man um so höher an dem Gesamtabsatz der zu gründenden Vereinigung teil und demgemäß auch an dem Reingewinn, auf den dann auch, wie man hoffte, während einer langen Reihe von Jahren sicher zu rechnen sein könne. So stand denn namentlich das Jahr 1903 unter dem Zeichen der Preisunterbietungen, die so rücksichtslos getrieben wurden, daß fast die gesamten Mengen weit unter Gestehungskosten losgeschlagen wurden, und die Verluste für die Großhändler schließlich ungeheure waren. Um so bereitwilliger ging man deshalb auf die nun endlich gegen Schluß des Jahres 1903 von oben her, d. h. vom Syndikat gemachten Vorschläge zur definitiven Regelung der Verhältnisse ein, nämlich zur Gründung einer großen Verkaufsgesellschaft. Bevor wir jedoch zur Besprechung deren Organisation übergehen, müssen wir noch einiges vorausschicken, was mit der Gründung auf's engste zusammenhängt. Die Mißerfolge des Mannheimer Ruhrkohlenmarktes machten sich nämlich naturgemäß auch für diejenigen Kohlengroßhandlungen und Reedereien fühlbar, die in den Ruhrhäfen ihren Hauptsitz haben, z. T. mit Zweigniederlassungen in Mannheim. Einige derselben sind zugleich Zechenbesitzer, d. h. der Besitz an den Zechen hat sich von Alters her in Form von Kuxen oder auch Aktien innerhalb der betreffenden Familien fortgeerbt. Nun zeigte es sich, daß zwar die Zechen unter den vom Syndikat geschaffenen Verhältnissen prosperierten, daß aber die Firmen selbst, also der Großhandels- und Reedereibetrieb, allerdings keinen Grund hatten, sich mit den Zuständen zufrieden zu geben, wie wir sie ja für den süddeutschen Markt kennen gelernt haben, und die naturgemäß in gleicher Weise für die ganze Rheinstraße galten. Ueberdies wurde es gerade in



der letzten Zeit evident, daß diese alten Firmen in ihrer eigenen Fülle fast zu ersticken drohten, und daß sie von anderen jüngeren Firmen, die sich den neueren Verhältnissen rasch und geschickt anzupassen verstanden, eingeholt oder gar überflügelt wurden. Als daher im Herbst 1903 die Verhandlungen über die Verlängerung des Kohlen-Syndikats gepflogen wurden, — tatsächlich ist dieses auch, wie vorauszusehen war, prolongiert worden und zwar bis zum 31. März 1915, und sind nunmehr sämtliche Zechen bis auf eine minimale Ausnahme dem Syndikat beigetreten — machten diese „Zechenreeder", wie man die erwähnten Firmen genannt hat, zur Bedingung ihrer Zustimmung zur Verlängerung des Syndikats, daß eine zweckentsprechende Ordnung der Verhältnisse auch auf dem Schiffstransport- und Absatzmarkt geschaffen werde. Und so kam es denn schließlich zwischen dem Syndikat und den Zechenreedern — es sind 4 Firmen — zu einer Verständigung dahingehend, daß man eine Verkaufsvereinigung gründete, der vom Syndikat das Alleinverkaufsrecht seiner Produkte für den Absatz über die Rheinstraße bezw. überhaupt nach dem süddeutschen Markt eingeräumt wurde, und an der sich zu beteiligen auch anderen Kohlengroßhändlern Gelegenheit gegeben werden solle.

a) Ihre Organisation.

Die definitive Regelung zwischen dem Syndikat und den 4 Zechenreedern, der offenen Handelsgesellschaft Franz Haniel u. Co. in Ruhrort, der Kommanditgesellschaft Math. Stinnes in Mülheim a. d. Ruhr, der Bergbau- und Schiffahrts-Aktien-Gesellschaft vorm. Gebr. Kannengießer in Mülheim a. d. Ruhr und der Firma Hugo Stinnes in Mülheim a. d. Ruhr, erfolgte am 12. Dezember 1903 in Essen durch Errichtung einer Gesellschaft mit beschränkter Haftung, die die Firma „Rheinische Kohlenhandels- und Reederei-Gesellschaft m. b. H." führen soll. Aus dem Vertrag, der zu diesem Zweck von den oben genannten 5 Kontrahenten geschlossen wurde, führen wir nachstehend die hauptsächlichsten Bestimmungen an:

§ 1. „Für den Fall der Verlängerung des Rheinisch-Westfälischen Kohlen-Syndikats auf Grundlage des in den Versammlungen der Zechenbesitzer vom 15. September und 1. Oktober 1903 vereinbarten Vertrags verpflichten wir uns, eine Vereinigung zu

schaffen, deren Aufgabe der Handel mit Kohlen, Koks und Brikets von Zechen des Rh. W. Kohlen-Syndikats oder von solchen Werken, für welche das Rh. W. Kohlen-Syndikat den Verkauf übernehmen wird, sowie die Regelung des Absatzes dieser Produkte über die Rheinstraße oder vermittels der Eisenbahnen in die nachstehend näher bezeichneten Gebiete für gemeinsame Rechnung bilden soll."

§ 2. „Die Vereinigung soll den direkten und indirekten Absatz über die Rheinstraße bewirken, mit Ausnahme der Verschiffungen nach Belgien und Frankreich und der Verschiffungen für die Seeausfuhr. Das als Hinterland von Lauterburg und Straßburg anzusprechende Gebiet von Belfort fällt nicht unter diese Ausnahmen." Ferner soll das Interessengebiet der Vereinigung für den direkten Bahnversand die Gebiete Hessen, Baden, Württemberg, Bayern (inkl. Pfalz), Elsaß-Lothringen, die Schweiz, Vorarlberg und Tirol umfassen.

§ 4. „Das Gesellschaftskapital und die Geschäftsanteile an der Vereinigung sollen in folgender Weise festgestellt werden:

Das Gesellschaftskapital ergibt sich aus der Summe sämtlicher Geschäftsanteile. Die Höhe der Geschäftsanteile der Vertragschließenden richtet sich nach den Mengen Kohlen, Koks und Brikets, welche die Vertragschließenden im Durchschnitt der Geschäftsjahre 1901/02, 1902/03, 1903/04 vom Rh. W. Kohlen-Syndikat oder von Zechen, welche diesem bis 31. Dezember 1903 beigetreten sein werden, für eigene Rechnung gekauft und in das Interessengebiet der Vereinigung geliefert haben."

„Soweit die Beteiligungen bei Gründung der Gesellschaft nicht feststehen, wird ihre endgültige Festsetzung durch spätere entsprechende Erhöhung des Gesellschaftskapitals vorgenommen. Die endgültigen Beteiligungen werden unter Zugrundelegung einer vom Rh.-W. Kohlen-Syndikat anzufertigenden Aufstellung vom Aufsichtsrat der Gesellschaft festgestellt."

Die Beteiligung geschieht also nach dem durchschnittlichen Umsatz in den letzten 3 Geschäftsjahren, um damit möglichst dem normalen Verkehr entsprechende Ziffern zu erhalten und namentlich die forcierten Verschleißziffern des Jahres 1903 nicht zur ausschließlichen Grundlage für die Beteiligung zu machen.

§ 6. „Von dem Reingewinn der Gesellschaft erhält das Rh. W. Kohlen-Syndikat vorab einen Anteil von 5 Prozent."

Es folgen nun Bestimmungen, die den Eintritt der übrigen Kohlengroßhändler in die Vereinigung regeln sollen.

§ 7. „Nach Konstituierung der Vereinigung soll allen bisher mit dem Rh. W. Kohlen-Syndikat (einschließlich Koks-Syndikat und Brikettverkaufsverein) oder mit Zechen, welche dem Rh. W. Kohlen-Syndikat bis 31. Dezember 1903 beigetreten sein werden, unmittelbar in Verbindung stehenden Firmen der Beitritt zu der Vereinigung unter den im gegenwärtigen Vertrag festgelegten Bedingungen offen stehen, vorausgesetzt, daß diese Firmen im Durchschnitt der 3 Geschäftsjahre 1901/02, 1902/03, 1903/04 mindestens 50 000 Tonnen Kohlen, Koks und Briketts vom Rh. W. Kohlen-Syndikat oder von Zechen, welche diesem bis 31. Dezember 1903 beitreten werden, für eigene Rechnung gekauft und in das Interessengebiet der Vereinigung abgesetzt haben, und daß gegen deren Aufnahme in die Gesellschaft das Rh. W. Kohlen-Syndikat keinen Widerspruch erhebt."

Wie wir aus diesem Paragraphen sehen, ist es nur Großhandelsfirmen mit sehr bedeutenden Jahresabschlüssen, 50 000 Tonnen Syndikatsprodukten, gestattet, Gesellschafter der Vereinigung zu werden, während die übrigen mit geringeren Mengen, die vorher mit dem Syndikat direkt in Verbindung standen, künftig auf die Verkaufsgesellschaft angewiesen sind, was von diesen natürlich als eine Härte empfunden werden wird. Man hat deshalb auch solchen Großhändlern gestattet, sich mit anderen zu assoziieren, um durch Vereinigung ihrer Abschlußmengen das bedingte Mindestquantum im Bezug und Absatz zu erreichen. Von den Mannheimer Großhandelsfirmen ist die große Mehrzahl nach dem Umfang ihres Geschäfts in der Lage, in die Vereinigung einzutreten.

§ 8. „Das Rheinisch-Westfälische Kohlen-Syndikat behält sich die Festsetzung der Beteiligungen der neu Beitretenden vor, doch sollen sie in keinem Fall höher bemessen werden, als sich aus den Bezugs- und Absatzmengen der betr. Firmen nach dem Durchschnitt der 3 vorerwähnten Geschäftsjahre ergeben wird."

„Die Absatzmengen derjenigen Firmen, welchen auf Grund vorerwähnter Festsetzungen eine Beteiligung an der Vereinigung nicht gewährt werden kann, fallen dem Syndikat zu."

Mit der im ersten Abschnitt dieses Paragraphen enthaltenen Bestimmung hat sich also das Syndikat das Recht vorbehalten, die

Beteiligungsziffer der Großhändler selbst festzusetzen, und es tat dies in der Absicht, eventuell Herabminderungen der Beteiligungsziffern für einzelne Firmen vornehmen zu können, die nämlich in dem Augenblick, wo die Syndizierung des Rheinkohlenhandels in den Bereich der Wahrscheinlichkeit rückte, am Rhein ein Geschäft anfingen, obwohl wo anders ansässig, und nun mit allen Mitteln von den Absatzmengen an sich zu reißen suchten, was an sich zu reißen war. In den Fällen, wo dies in besonders skrupeloser Weise geschah, wo die Betreffenden den Interessen des Syndikats, dem Gesamtabsatz, dadurch nichts nützten, sondern nur schadeten, wird das Syndikat von obigem Recht wohl Gebrauch machen und damit auch die berechtigten Interessen des „legitimen" Großhandels auf dem Rhein wahren.

§ 9. „Zur Erreichung des von der Vereinigung angestrebten Zweckes überträgt das Rh. W. Kohlen-Syndikat für die Zeitdauer vom 1. April 1904 bis zum 31. März 1905 der Vereinigung den Alleinverkauf seiner Produkte in das ihr zugewiesene Interessengebiet." . . . .

„Die Vereinigung ist verpflichtet, auf Verlangen des Syndikats alljährlich mindestens diejenigen Mengen abzunehmen, welche im Vorjahre in ihr Interessengebiet abgesetzt sind."

. . . .

„Als Kaufspreise gelten im Allgemeinen die vom Syndikat für Großabnehmer im unbestrittenen Absatzgebiet festgesetzten Normalpreise; Abweichungen hiervon unterliegen besonderer Vereinbarung zwischen Syndikat und Vereinigung."

Das in diesem Paragraphen der Vereinigung eingeräumte Alleinverkaufsrecht gilt auf die Dauer von 10 Jahren, also so lange, wie auch der Syndikatsvertrag selbst läuft; es ist eingeschränkt durch die weitere Bestimmung, daß das Syndikat das Recht hat, Lieferungen an Eisenbahnen und größere Selbstverbraucher (mindestens 6000 t jährlich) selbst auszuführen; doch sollen die letzteren Lieferungen nur ausnahmsweise erfolgen. Aus der der Vereinigung auferlegten Bedingung, jedes Jahr mindestens die gleichen Mengen wie im Vorjahre abzusetzen, kann das Syndikat eventuell das Recht ableiten, der Vereinigung das Alleinverkaufsrecht zu entziehen und sie somit überhaupt aufzulösen. Bezüglich

der Bestimmung im letzten Absatz über die Kaufpreise ist zu bemerken, daß Abweichungen von den Normalpreisen hauptsächlich für die nach der Schweiz und Elsaß-Lothringen abzusetzenden Mengen vereinbart werden dürften, um den Ruhrprodukten gegenüber den belgischen und anderen Konkurrenzprodukten die Konkurrenz in diesen Gebieten zu erleichtern, wie ja auch seither schon für die Syndikatskohlen der Absatzmarkt in jenen Gebieten zum großen Teil durch Kampfpreise gewonnen worden war.

Aus dem § 10 führen wir folgende Bestimmungen an:

„Das Rheinisch-Westfälische Kohlen-Syndikat und die der Vereinigung beitretenden Firmen stellen der Vereinigung ihre Reedereien, Umschlagseinrichtungen, Lagerplätze und Brikettfabriken im Rahmen folgender Bedingungen zur Verfügung:

Jede der Vereinigung angehörige Firma hat Anspruch auf diejenigen Transportmengen pro Jahr, welche sie an Kohlen, Koks und Briketts vom Rh. W. Kohlen-Syndikat . . . . . . im Durchschnitt der Geschäftsjahre 1901/02, 1902/03, 1903/04 nachweislich für eigene Rechnung gekauft und bezogen, mit eigenem Material transportiert und im Interessengebiet der Vereinigung abgesetzt hat."

Es handelt sich hier um diejenigen Großhändler, die zugleich Reeder sind, die also ihre Kohlenmengen ganz oder zum Teil mit eigenen Lastschiffen und Schleppern transportierten. Die Reederhändler geben demnach auch für diesen Teil ihrer geschäftlichen Tätigkeit ihre Selbständigkeit zu Gunsten der Vereinigung vollständig auf und verfrachten die ihnen nach dem Durchschnitt der drei letzten Geschäftsjahre zukommenden Transportmengen im Auftrag und für Rechnung der Vereinigung gegen feste Sätze, die gleichfalls vertraglich bestimmt sind. Dadurch werden allerdings diejenigen Reederhändler, die ihren Schiffspark im Verhältnis zu ihren Transportmengen nicht ausgebaut haben, sondern bisher bei dem Anmieten des noch erforderlichen Schiffsmaterials auf dem freien Markt aus der Konkurrenz der Spediteure ihren Nutzen zogen, künftighin gegenüber den Vollreedern im Nachteil sein.

„Die Firmen sind berechtigt und verpflichtet, die innerhalb dieses Rahmens ihnen zufallenden Mengen zu den festgesetzten Sätzen bei offener Schiffahrt über das Jahr hin verteilt zu transportieren."

„Soweit die Beteiligten der ihnen nach diesen Bestimmungen obliegenden Transportverpflichtung nicht nachkommen, sind sie im Umfang ihrer Minderleistung der Vereinigung für etwaige Mehrkosten haftbar, welche derselben durch die anderweitige Vergebung der betreffenden Transportmengen entstehen sollten. Fehlendes Transportmaterial . . . . darf nur die Vereinigung beschaffen."

Im Folgenden sind nun die Sätze für die Transporte nach den verschiedenen Umschlagsplätzen festgesetzt:

„Für den Transport von frei Waggon Ruhr-Rheinhäfen bis frei Schiff Rhein-Mainhäfen einschließlich Versicherung und freies Lichten werden folgende Sätze vereinbart:

a) nach Mainz-Gustavsburg pro 10 Tonnen 25 Mark, und zwar 12 Mark für Schlepplohn, 13 Mark für Kahnfracht;
b) nach Frankfurt a. M.—Offenbach und vorliegenden Mainstationen (zuzüglich der jeweiligen Mainkanalabgaben) pro 10 Tonnen 26 Mark, und zwar 12 Mark für Schlepplohn, 14 Mark für Kahnfracht;
c) nach Worms, Mannheim—Rheinau und Ludwigshafen a. Rh. pro 10 Tonnen 26 Mark, und zwar 12 Mark für Schlepplohn, 14 Mark für Kahnfracht;
d) nach Maxau—Karlsruhe pro 10 Tonnen 30 Mark, und zwar 14 Mark für Schlepplohn, 16 Mark für Kahnfracht;
e) nach Lauterburg pro 10 Tonnen 35 Mark, und zwar 18 Mark für Schlepplohn, 17 Mark für Kahnfracht;
f) nach Kehl—Straßburg pro 10 Tonnen 42 Mark, und zwar 23 Mark für Schlepplohn und 19 Mark für Kahnfracht.

Diese Sätze gelten für die ersten 4 Jahre und können dann von 4 zu 4 Jahren geändert werden."

Für Mannheim dürfte der Satz von 26 Mark, regulären Wasserstand vorausgesetzt, ausreichen und noch entsprechenden Gewinn lassen; für Karlsruhe dürfte sich aber der festgesetzte Satz nach Ansicht von Fachleuten als zu nieder gegriffen erweisen.

§ 11. „Die Lade- und Entladeeinrichtungen, die Lagerplätze und die Wasch-, Sieb- und Brechvorrichtungen müssen der Vereinigung zur Verfügung gestellt werden, und übernimmt die Vereinigung ihrerseits die Verpflichtung, die sämtlichen Einrichtungen der Beteiligten möglichst im bisherigen Umfang zu benutzen."

Nach dieser Bestimmung haben sich also die Großhändler der freien Verfügung über ihre Lagerplätze und deren sämtliche Einrichtungen zu Gunsten der Vereinigung begeben und führen Aus- und Einladungen sowie die sonstigen erforderlichen Manipulationen nach den jedesmaligen Aufträgen und Weisungen der Vereinigung aus und werden dafür von dieser nach festen Sätzen entschädigt, die von dem Aufsichtsrat der Vereinigung für Perioden von je 3 Jahren festgesetzt werden.

In dem § 12 des Vertrags sind dann des weiteren die Verhältnisse für die Brikettfabriken geordnet, die gleichfalls ihre Selbständigkeit opfernd hinfort ausschließlich für Rechnung der Vereinigung arbeiten werden und ebenfalls mit einer verhältnismäßigen Beteiligung am Gesamtabsatz, die ihren bisherigen Produktions- und Absatzmengen im Durchschnitt der 3 Geschäftsjahre 1901/02, 1902/03, 1903/04 entspricht. Außerdem sind auch die gegenseitigen Vergütungen für Anlieferung der Rohmaterialien einerseits und für die Fabrikation und Ueberlassung der Briketts andererseits genau und einheitlich geregelt, und sind die Sätze dafür gleichfalls für Perioden von 4 Jahren vereinbart.

§ 13. „Die Vereinigung beziehentlich deren Teilnehmer dürfen ohne Genehmigung sowohl des Kohlen-Syndikats als auch des Aufsichtsrates der Vereinigung weder Kohlen noch Koks noch Briketts anderer Herkunft in das Vertragsgebiet vertreiben."

Es handelt sich hier um die wichtige Frage, wie sich die Vereinigung bezw. das Kohlen-Syndikat gegenüber der Konkurrenz der fremden Produkte, namentlich der englischen, belgischen und Saarkohlen, in Zukunft verhalten wird. Man wird sich wohl dessen bewußt bleiben, daß in dem Interessengebiet der Vereinigung, das zum größten Teil zum umstrittenen Absatzgebiet für die Ruhrprodukte gehört, eine völlige Ausschließung der fremden Produkte auch in Zukunft nicht durchzuführen sein wird, selbst wenn das Syndikat der Vereinigung, bezw. diese den ihr zugehörigen Großhändlern den Vertrieb jener fremden Produkte ganz und gar untersagen wollte. Man würde damit nur riskieren, daß neue Händlerfirmen entstehen, die sich ganz auf den Verschleiß der fremden Kohlen werfen würden, Produkte, die zum Teil wegen besonderer Eigenschaften von den Konsumenten sogar bevorzugt werden. Das Syndikat bezw. die Vereinigung würde also keinen Vorteil davon

haben, und für die Ruhrkohlen-Großhändler, die jene Sorten bisher führten, wäre der Schaden gar ein doppelter. Es ist daher wahrscheinlich, daß der Vereinigung bezw. den Händlern der Vertrieb der fremden Kohlensorten auch fernerhin gestattet wird, daß sie aber gleichzeitig auf die Mengen beschränkt bleiben werden, die sie bisher alljährlich abgesetzt haben. Daraus würde allerdings folgen, daß der durch die stetige Bevölkerungszunahme bedingte Mehrbedarf an Kohlen, wenigstens im eigentlichen Absatzgebiete der Vereinigung, hauptsächlich den Ruhrprodukten zu Gute kommen wird.

Die weiteren Paragraphen des zwischen dem Syndikat und den Zechenreedern geschlossenen Vertrags enthalten noch einige Ausführungsbestimmungen, sowie die Festsetzung von Vertragsstrafen für Verstöße gegen die Vertragsbedingungen, und endlich Angaben über die Einsetzung eines Schiedsgerichts für Streitigkeiten zwischen den Beteiligten.

Die am 12. Dezember 1903 von den genannten 5 Kontrahenten, dem Syndikat und den 4 Zechenreedern gegründete Rheinische Kohlenhandels- und Reederei-Gesellschaft m. b. H. hat die Aufgabe, den oben erläuterten Vertrag zur Ausführung zu bringen. Von den sich auf die Konstituierung der Gesellschaft m. b. H. beziehenden obligatorischen bezw. fakultativen Bestimmungen wären hier etwa noch folgende von Bedeutung zu erwähnen:

Das Gesellschaftskapital ist bei der Gründung mit 3 Millionen Mark vorgesehen; doch dürfte, nachdem der Eintritt der anderen Großhändler erfolgt ist, die erste Generalversammlung der erweiterten Gesellschaft eine Erhöhung des Gesellschaftskapitals, der wirklichen Kapitalbeteiligung der einzelnen entsprechend, auf etwa 15—18 Millionen Mark vornehmen.

Der sich nach der jährlichen Bilanz ergebende Reingewinn aus dem Geschäftsbetrieb nach Abzug von 5 Prozent, die, wie erwähnt, dem Rhein. Westf. Kohlen-Syndikat unabhängig von der Höhe seines Geschäftsanteils vorab zu gewähren sind, soll, soweit eine Verteilung desselben beschlossen ist, nach Verhältnis der Geschäftsanteile an die einzelnen Gesellschafter verteilt werden.

Die Gesellschaft erhält einen Aufsichtsrat von mindestens 6 und höchstens 9 Mitgliedern. Das Syndikat hat das Recht, 2 Mitglieder, jeder der 4 Zechenreeder, ein Mitglied des Aufsichtsrats

zu bestimmen. Die übrigen Aufsichtsratsmitglieder, zur Vertretung der Großhändler, werden von den Gesellschaftern gewählt. Dem Syndikat ist somit die Möglichkeit gegeben, bei Meinungsverschiedenheiten zwischen den Zechenreedern einerseits und den übrigen beteiligten Großhändlern andererseits durch seine Stimmen den Ausschlag nach der einen oder anderen Seite zu geben, da bei Abstimmungen einfache Stimmenmehrheit entscheidet.

Ueberhaupt hat sich das Syndikat, wie wir schon oben in dem Vertrag gesehen haben, einen entscheidenden Einfluß auf die gesamten Verhältnisse der Gesellschaft gewahrt. Eine Aenderung des Gesellschaftsvertrags erfordert außerdem stets die Zustimmung des Rheinisch-Westfälischen Kohlen-Syndikats. Auch eine Auflösung der Gesellschaft kann durch das Syndikat bewirkt werden, wenn nämlich das Syndikat in Liquidation tritt, oder wenn es der Gesellschaft das Alleinverkaufsrecht in das Vertragsgebiet entzieht.

Mit den vorstehenden Ausführungen haben wir die Hauptmerkmale der künftigen Organisation des Kohlengroßhandels kennen gelernt. Die Rheinische Kohlenhandels- und Reederei-Gesellschaft m. b. H., auch kurz das „Kohlen-Kontor" genannt, wird also am 1. April 1904 ihre Tätigkeit beginnen; doch wird es noch umfassender Arbeit bedürfen, bis die ganzen Verhältnisse in die neuen Bahnen übergeleitet sein werden. Wir wollen hier nun noch kurz auseinandersetzen, in welcher Weise sich die Stellung der Großhändler geändert, und wie sich auch für die Konsumenten, die Abnehmer des Kohlen-Kontors, zum Teil eine veränderte Geschäftslage ergeben hat.

b) Einfluß auf die Stellung der Großhändler.

Der Großhändler hat durch den Eintritt in die Rheinische Kohlenhandels- und Reederei-Gesellschaft m. b. H. seine Selbständigkeit völlig eingebüßt. Die Freiheit des Handelns, die er vorher, wie wir gesehen haben, zum Teil schon bezüglich des Einkaufs der Kohlen verloren hatte, ist ihm nunmehr sowohl bezüglich des Einkaufs wie des Verkaufs vollständig genommen. Der ganze Geschäftsbetrieb, der Bezug der Kohlen, der Transport auf dem Wasser und der Verkauf geht durch die Hand der Vereinigung, wogegen nur die Ausführung des technischen Betriebs den einzelnen Beteiligten nach dem Verhältnis ihres Geschäftsanteils und jeweils

nach den Weisungen und für Rechnung der Vereinigung zufällt; sie besorgen somit als bloße Kommissionäre gegen feste Vergütungen die Geschäfte des Kontors. Zugleich sind sie in dem Umfang ihrer Geschäftstätigkeit entsprechend den einmal festgesetzten Geschäftsanteilen an der Gesellschaft beschränkt; eine Erweiterung desselben kann nur stattfinden durch Vergrößerung des Gesamtbetriebs des Kontors und wiederum nur im Verhältnis der Beteiligung. Eine Vergrößerung, eine individuelle Ausgestaltung und Leitung seines Geschäfts durch eigene Intelligenz und Strebsamkeit ist für den einzelnen Großhändler nicht mehr möglich; die Privatinitiative ist durch die Aufgabe der Selbständigkeit ausgeschaltet; der Große und der Kleine, der Flinke und der Faule, sie alle sind gleichberechtigte Glieder des großen Organismus und partizipieren einzig und allein nach dem Verhältnis ihres Geschäftsanteils an dem Erfolg bezw. auch an dem Mißerfolg des Gesamtbetriebes, da der Gewinn, wie ein etwaiger Verlust, verhältnismäßig auf die einzelnen Gesellschafter zu verteilen ist. Wenn nun auch zwar das Kohlen-Kontor mit Verlustpreisen nicht rechnen wird, und damit auch dem einzelnen Großhändler eine angemessene stetige Rente gesichert erscheint, so muß doch abgewartet werden, wie dieser sich mit seiner neuen Stellung im vollkommenen Abhängigkeitsverhältnis abfinden wird.

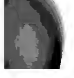
c) Wirkung für die Konsumenten.

Bezüglich der Kohlenkonsumenten bezw. all' derer, die mit dem Kohlen-Kontor in direkte Beziehung treten werden, ist folgendes zu bedenken. Das Kontor will alle Geschäftsverbindungen, die bisher der Großhandel unterhielt, selbst übernehmen, d. h. alle größeren Selbstverbraucher sollen bei ihm direkt kaufen; nur für die kleineren Verbraucher, namentlich die Hausbrandkonsumenten, wird auch es der Ortshändler nicht entraten können und sich ihrer für seine Zwecke bedienen. Das Kontor wird aber ferner, um seinerseits seinen Verpflichtungen gegenüber dem Syndikat gerecht zu werden, auch allen seinen Abnehmern entsprechende Lieferungs- und Zahlungsbedingungen auferlegen, und es wird — das ist der springende Punkt — als ein so großer, zentralisierter Betrieb nur wenig Unterschied in der Behandlung der einzelnen Kunden machen können und dürfen. Es ist aber klar, daß aus de-

ren ungeheuerer Zahl nicht alle wirtschaftlich gleich günstig gestellt, d. h. kapitalkräftig sind. Und da war es bisher die Aufgabe des Großhändlers, schwächeren Existenzen mit seiner Kapitalkraft entgegenzukommen und sie individuell je nach ihrer Leistungsfähigkeit zu behandeln. Er konnte, da er seine Kunden meist persönlich kannte und ihre wirtschaftliche Entwicklung verfolgte, gegebenenfalls leicht auf strengere Bedingungen verzichten; wenn er nur sah, daß das Geschäft solide betrieben und geleitet wurde, so räumte er gern dem Kapitalschwachen einen Kredit ein und gestattete ihm, seine Zahlungen so zu leisten, wie bei ihm selbst die Gelder eingingen. Auf solche Weise kann aber unmöglich das Kohlen-Kontor mit seinen Kunden verfahren, da es ihnen naturgemäß meist fremd gegenübersteht und von der allgemeinen Verkaufsschablone nicht weit abweichen darf. Die Folge davon müßte sein, daß zahlreiche Existenzen einfach ruiniert würden. Als Ausweg bleibt hier nur, daß entweder Banken in erweitertem Maße die Verbindlichkeiten derselben und die Vermittlung mit dem Kontor übernehmen, oder aber, da damit meist auch nicht geholfen sein wird, daß den Großhändlern wieder die Belieferung der kleineren und größeren Kreditbedürftigen überlassen, daß also den Großhändlern ein beschränktes Vertriebsrecht in das Vertragsgebiet innerhalb des Alleinverkaufsrechts der Rheinischen Kohlenhandels- und Reederei-Gesellschaft eingeräumt wird. Die Großhändler hätten daher auf eigene Rechnung die entsprechenden Mengen gleichfalls vom Kontor zu beziehen und ebenso an die betreffenden Kunden abzusetzen. Daraus könnte aber für das Kohlen-Kontor die Gefahr erwachsen, daß auch wirtschaftlich günstiger Gestellte in großer Zahl lieber vom Großhändler zu dessen kulanteren Bedingungen beziehen als vom Kontor und dafür gern die etwas höheren Preise des Großhändlers bezahlen, Preise, die vielleicht infolge der hier wieder entstehenden Konkurrenz der Großhändler sich nicht weit von denen des Kontors entfernen würden. Das Kontor könnte aber leicht der genannten Gefahr dadurch vorbeugen, daß es den Großhändlern zur Bedingung macht, die auf eigene Rechnung vertriebenen Kohlen nur mit einem gewissen Mindestnutzen abzugeben, also zu Minimalpreisen, die es jedem, der die Bedingungen des Kontors zu erfüllen in der Lage ist, vorteilhafter erscheinen lassen, mit dem Kontor direkt in Beziehung zu treten. Andererseits wäre es aber auch im Interesse

der betreffenden Kunden billig, daß dieser Mindestnutzen nicht zu hoch normiert würde, und wäre es wünschenswert, daß den Großhändlern dann auch nach oben eine Grenze für ihre Verkaufspreise gezogen würde, damit diejenigen, die von ihnen zu beziehen gezwungen sind, gegenüber ihren besser situierten Konkurrenten nicht zu sehr in Nachteil gesetzt bezw. konkurrenzunfähig gemacht würden. Die Praxis der Minimalpreise ist übrigens mit gutem Erfolg von der kgl. Bergwerksdirektion in Saarbrücken geübt, die ja auch namentlich in ihrem engeren Absatzgebiet möglichst alle größeren Selbstverbraucher (mit einem Monatsverbrauch von mindestens 150 Tonnen) direkt zu beliefern sucht und nur die Kapitalschwachen und Kreditbedürftigen der Vermittlung des Handels überläßt. In der angegebenen Weise könnte etwa gegen die sich aus der Neuordnung der Verhältnisse ergebenden Unzuträglichkeiten Abhilfe geschaffen werden. Im übrigen dürfte die Regelung der Verhältnisse auf dem Kohlenmarkt, d. h. die Gründung der Rheinischen Kohlenhandels- und Reederei-Gesellschaft m. b. H. auch für die Konsumenten nutzbringend sein, indem sie die überaus schädlichen Schwankungen des Marktes tunlichst hintanhalten und ruhigere stetige Verhältnisse schaffen wird, die besonders für die industriellen Verbraucher von unschätzbarem Wert sind. Das wird hauptsächlich in den Kohlenpreisen zum Ausdruck kommen. Das Kohlen-Kontor wird sich zwar, um die Beteiligten die Früchte des langen schweren Ringens genießen zu lassen, zu einer Steigerung der Preise veranlaßt sehen, die den einzelnen einen entsprechenden Verdienst garantiert; es wird aber dafür auch voraussichtlich den Preisen große Festigkeit verleihen und es vermeiden, jede mehr oder minder günstige Gelegenheit zu einer „Aufbesserung" der Preise zu benützen, und dürfte insbesondere in Zeiten einer allgemeinen wirtschaftlichen Hochkonjunktur sich von jeder ungebührlichen Preistreiberei fernhalten. Dieser Erwartung*) darf um so mehr Aus-

*) Der in allerjüngster Zeit zum Austrag gekommene Riesenstreik der Bergarbeiter des Ruhrgebietes liefert uns einen trefflichen Beleg dafür, daß unsere oben ausgesprochene Erwartung eine nicht unbegründete war. Trotz des durch den Ausstand hervorgerufenen großen Ausfalles in der Kohlenproduktion und trotz der starken Heranziehung der Kohlenvorräte des Kontors in den Oberrheinhäfen für die großen Verbraucher in Rheinland-Westfalen blieb die Lage des Kohlenmarktes im Gebiete des Kohlen-Kontors eine völlig ruhige, und wurden namentlich Preiserhöhungen



druck verliehen werden, als ja das Syndikat, wie wir gesehen, einen entscheidenden Einfluß auf die ganzen Verhältnisse des Kontors, also auch auf dessen Preisfestsetzungen, ausübt, dasselbe Syndikat, welches sich, wie die erwähnte Kartell-Enquête ergeben hat, sowohl im allgemeinen einer sehr loyalen Geschäftsführung befleißigt, wie insbesondere während der letzten Hochkonjunktur eine durchaus maßvolle Preispolitik befolgt hat.

d) Einfluß auf die Konkurrenz der Versandplätze am Oberrhein.

Auch bezüglich der Konkurrenz der oberhalb Mannheim gelegenen Rheinhäfen gegenüber Mannheim bezw. der in ihnen angesiedelten Großhandelsfirmen wird die Gründung des Kohlen-Kontors eine Aenderung der Lage bewirken. Denn während bisher die einzelnen Firmen in jenen Häfen naturgemäß bestrebt waren, möglichst große Mengen zu beziehen, um während möglichst langer Zeit im Jahre die Umschlagseinrichtungen rc. zu beschäftigen, — denn nur eine ununterbrochene Beschäftigung der vorhandenen Anlagen und Arbeitskräfte kann einen Betrieb rentabel machen — tritt ja jetzt das Kontor an die Stelle der Einzelnen und wird, gleichsam als Eigentümer der sämtlichen Umschlagseinrichtungen usw., diese jeweils an den einzelnen Plätzen nur dann benützen, wenn es den Umständen nach ratsam ist. Um z. B. die Kohlenlieferungen nach Pforzheim auszuführen, wird das Kontor, falls der Wasserstand des Rheins es zuläßt, die Kohlenmengen auf der billigeren Wasserstraße bis zum Karlsruher Hafen fahren und sie erst hier auf den Wagen überladen lassen. Im anderen Fall, wenn das

---

vermieden, wie sie früher von den einzelnen Händlerfirmen bei gleichen oder ähnlichen Gelegenheiten stets und in starkem Maße durchgesetzt wurden. Für das kommende, mit dem 1. April 1905 beginnende Geschäftsjahr wird allerdings von Seiten des Kohlen-Syndikats und dementsprechend auch von Seiten des Kohlen-Kontors eine kleine Preiserhöhung in einzelnen Sorten stattfinden in der Absicht, den durch den Arbeiter-Ausstand verursachten Schaden, sowie die den Kohlenzechen auferlegten Mehrleistungen, die durch die von der Regierung geplante Aenderung des Berggesetzes und die Bestimmungen betr. der Bergarbeiter entstehen werden, zu parallisieren. Die Zeche bezahlen eben in diesem Falle die Konsumenten.

Nachträgliche Anmerkung des Verfassers.

Wasser niedrig ist, wird es, um das Leichtern zu vermeiden, das Schiff nur bis Mannheim gehen lassen und hier schon die Kohlen auf den Wagen umschlagen lassen; es wählt also jeweils den vorteilhaftesten Weg. Damit wird aber die Konkurrenz der oberrheinischen Hafenplätze, bisher von den dort ansässigen Firmen getragen und zur eigenen Sache gemacht, künftig ihren Parforce-Charakter abstreifen und einem in geordneten Bahnen sich bewegenden Wettbewerb der Hafenplätze als solcher Platz machen, für dessen Für und Wider jeweils die Interessen der Gesamtheit, des Kontors, maßgebend sein werden.

Nachschrift.

Nachdem nunmehr seit der Gründung der Rheinischen Kohlenhandels- und Reederei-Gesellschaft längere Zeit verstrichen ist, und diese ihre Tätigkeit in vollem Umfang aufgenommen hat, ist es möglich, ein vorläufiges Urteil über ihre Geschäftsführung unter Rückblick auf die obigen Ausführungen betr. des Kohlen-Kontors zu geben. Die großen Schwierigkeiten, welche die Ueberleitung des Geschäftsbetriebes von den zahlreichen Einzelunternehmungen der Großhändler auf die Zentralleitung des Kohlen-Kontors verursachte, sind jetzt größtenteils überwunden, und mit Hilfe der im ersten Geschäftsjahr gesammelten Erfahrungen wird sich unter Vermeidung der anfänglichen Unregelmäßigkeiten in den Lieferungen eine regelmäßigere und pünktlichere Bedienung der Kunden ermöglichen lassen. Dagegen haben in anderen Beziehungen, wie zu erwarten war, die neuen Verhältnisse Veranlassung zu Unzufriedenheiten gegeben. Es zeigt sich nämlich schon jetzt der Mangel, der dem Kohlen-Kontor als einem großen zentralisierten Betrieb

anhaftet, daß nämlich infolge der gleichförmigen bureaukratischen Behandlung aller Kunden mancherlei Klagen der Konsumenten entstehen, die früher bei dem persönlichen Verkehr und der individuellen Behandlung der Kunden durch die Großhändler vermieden wurden. Dazu kommt, daß Reklamationen der Kunden von Seiten des Kohlen-Kontors oft nicht in befriedigender Weise erledigt werden, da eine Kontrolle und ein genaues Nachforschen im einzelnen Fall nicht genügend geübt werden kann. Außerdem haben die einzelnen Großhändler, nunmehr nur ausführende Organe des Kontors, natürlich nicht mehr dasselbe Interesse an der peinlich sorgfältigen Ausführung der Aufträge und an der Zufriedenstellung der Kunden wie früher, um so weniger als nach einem von der Verkaufsgesellschaft geübten Geschäftsbrauch den einzelnen Mitgliederfirmen nicht ihre bisherigen Kunden sondern in der Regel beliebig andere zur Belieferung überwiesen werden.

Den kreditbedürftigen Kunden andererseits hat allerdings das Kontor, wie wir an einer früheren Stelle vermutend angedeutet haben, sich insofern entgegenkommend gezeigt, als es diesen gestattete, von ihren bisherigen Lieferanten zu deren weniger strengen Bedingungen auch weiterhin zu beziehen. Doch ist die große Mehrzahl der größeren Selbstverbraucher bezw. der Kleinhändler direkt mit dem Kohlen-Kontor in Verbindung getreten, sodaß in dieser Beziehung den Großhändlern ein ausgedehnteres, „selbständiges" Geschäft nicht geblieben ist.

Was sodann das Verhalten des Kohlen-Kontors gegenüber den konkurrierenden Kohlenprodukten betrifft, so hat es neuerdings gegen einige derselben den oben besprochenen Weg der gewaltsamen Unterdrückung tatsächlich betreten. Mit den Saarwerken zwar hat man versucht, ein freundschaftliches Verhältnis zu behalten bezw. den status quo zu wahren, indem man den Großhändlern gestattete, die bisher verkauften Mengen Saarkohlen auch fernerhin zu vertreiben. Dagegen hat man den anderen Produkten, wie den belgischen und englischen Provenienzen, den Krieg bis auf's Messer erklärt, indem den Großhändlern der Verschleiß dieser Produkte, auch soweit sie bisher von ihnen geführt wurden, einfach verboten wurde. Dieses Verhalten des Kohlen-Kontors kann aber nicht als gerechtfertigt bezeichnet werden, weder den Großhändlern gegenüber, die diese fremden Sorten und Qualitäten bisher führten

und ihren Geschäftsgewinn daraus zogen, noch den Konsumenten gegenüber, die sich auf den Bezug dieser fremden Kohlensorten eingerichtet hatten und zum Teil wegen deren besonderen Eigenschaften darauf angewiesen waren. Die unvermeidliche Folge wird sein, da sich der Konsum auf die Dauer nicht knebeln läßt, daß sich neue Händlerfirmen bilden, die sich ganz auf den Vertrieb der fremden Kohlen werfen und ihnen dann einen um so größeren Absatz zu verschaffen suchen werden. Und dies wird ihnen um so besser gelingen, je weniger das Kohlen-Kontor im Stande sein wird, besonders auch den Anforderungen der Konsumenten nach ganz bestimmten Sortimenten und Qualitäten bezw. der ganzen Nachfrage gerade nach den besten Sorten gerecht zu werden. Gerade in dieser Hinsicht hat sich aber bei dem Kohlen-Kontor ein weiterer Mangel herausgestellt, der wiederum mit seiner Größe und zentralisierten Leitung zusammenhängt. Während nämlich früher jeder einzelne selbständige Großhändler mit kaufmännischer Sorgfalt darauf sehen und dringen konnte, daß ihm gerade diejenigen Sorten und gerade die Mengen geliefert wurden, die er verlangt hatte, ist bei dem Kohlen-Kontor schon eine genaue Uebersicht über die erforderlichen Mengen, sodann eine genaue Kontrolle der von den Zechen gelieferten Ware nicht möglich und bei seiner großen Abhängigkeit vom Kohlen-Syndikat wohl auch nicht angängig. Das hat zur Folge, daß dem Kontor zum Nachteil seiner Kunden gerade in der lebhaftesten Geschäftszeit, im Herbst und Winter, die gesuchtesten Sorten nicht genügend zu Gebote stehen, weil sie per Strecke, d. h. direkt per Waggon, größeren weil bequemeren Absatz finden, während andererseits an den gewöhnlichen Sorten Ueberfluß vorhanden ist, da überschüssige Mengen — infolge von Ueberproduktion ꝛc. — größtenteils nach dem Hafen, d. h. auf Rechnung des Kontors, geliefert werden. Dies zeigt sich denn auch in einer vollständigen Ueberfüllung der Läger an der ganzen Rheinstraße und wird wohl in zweifacher Hinsicht von Bedeutung werden. Eine ständige Ueberfüllung der Läger bewirkt eine Erhöhung der Betriebskosten und muß schließlich zu einer entsprechenden Erhöhung der Kohlenpreise führen. Sie bewirkt aber auch eine Benachteiligung und Ueberlastung der einzelnen Großhändler, denen für die erhöhten Lager- und Betriebsspesen keine genügende Vergütung gewährt wird; und tatsächlich haben sich schon einige

kleinere Großhändler dadurch gezwungen gesehen, ihre Läger und damit ihren Betrieb und ihre Selbständigkeit innerhalb der Organisation der Verkaufsgesellschaft zu deren Gunsten aufzugeben. Sollte sich aber von den übrigen Großhändlern aus diesem oder einem ähnlichen Grunde allmählich einer nach dem andern zu dem gleichen Schritt veranlaßt sehen, — und zu einer unbedingten Verwerfung dieser Möglichkeit liegt kein Grund vor — so eröffnet sich uns für die fernere Zukunft die Perspektive eines allmählichen Aufgehens der Einzelexistenzen innerhalb des Kohlen-Kontors in eine große reinkapitalistische Organisation, die ihrerseits in engstem Konnex steht zu einer anderen Riesenkapitalmacht, dem Rheinisch-Westfälischen Kohlen-Syndikat.



Lebenslauf.

Geboren am 1. Dezember 1880 zu Erlangen, besuchte ich nach der Uebersiedelung meiner Eltern von dort nach Bensheim a. d. B. daselbst die Bürgerschule vom 6. bis 10. Lebensjahre, darauf das Gymnasium von Sexta bis Obertertia. Nach dem Tode meines Vaters und der Uebersiedelung meiner Mutter nach Heidelberg besuchte ich hier weiter das Gymnasiurm von Untersekunda bis Oberprima und verließ dasselbe im Herbst 1899 mit dem Reifezeugnis. Nachdem ich mich darauf längere Zeit der praktischen Erlernung des Bankfaches zugewendet hatte, widmete ich mich dem Studium der Nationalökonomie an der Universität Heidelberg bis zu meiner im Februar 1905 daselbst erfolgten Promotion.



